FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

ALFABETIZAÇÃO AVANÇADA EM LÍNGUA PORTUGUESA, MATEMÁTICA, TECNOLOGIA E EMPREENDEDORISMO

Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações

Introdução

O Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e ao Emprego - PRONATEC, tem como um dos objetivos a oferta de cursos de qualificação profissional e cursos técnicos para trabalhadores/as e pessoas expostas à exclusão social.

Vale lembrar, também, que muitas dessas pessoas (jovens e/ou adultas) estão há tempos fora da escola e que é preciso uma série de incentivos para que se motivem e finalizem o curso escolhido.

No IFPR, o PRONATEC é entendido como uma ação educativa de muita importância. Por isso, é necessário que essas pessoas possam também participar de outras atividades, especialmente como alunos regulares em suas diversas formas de ensino: médio, técnico, tecnológico, superior e outros. Essa instituição também oferece a possibilidade de participação em projetos de pesquisa e extensão, além de contribuir para a permanência dos alunos com o Programa de Assistência Estudantil.

O PRONATEC/IFPR pode ser visto, ainda, como um instrumento de inclusão social, público e gratuito, e que tem como sua política de educação a formação de qualidade. Para isso, os alunos do PRONATEC/IFPR podem fazer uso da estrutura de bibliotecas e laboratórios sendo sua convivência na instituição de grande valia para os servidores (professores e técnicos administrativos), bem como para os demais estudantes.

O PRONATEC/IFPR conta com diversos parceiros que contribuem para a realização dos cursos. Essas parcerias são importantes tanto para o apoio de “selo de qualidade” quanto possibilitam estrutura física para que os cursos possam acontecer. Porém, mesmo os cursos ocorrendo em outros espaços (que não o do IFPR) não invalida a qualidade dos profissionais que ministram as aulas, pois esses foram especialmente selecionados para essa atividade.

Sumário

Unidade 1 - Língua Portuguesa

Unidade 2 - Matemática

Unidade 3 - Informática básica

Unidade 4 - Empreendedorismo

Unidade 1 - Língua Portuguesa

LÍNGUA E LINGUAGEM

A comunicação é uma capacidade que nos acompanha em todos os momentos do desenvolvimento da nossa linguagem e é fundamental para irrompermos e superarmos as barreiras sociais. Você já pensou nas situações em que somos enganados por não termos conhecimento sobre determinados assuntos ou palavras? Ou, quando investimos mal nosso salário simplesmente por falta de atenção... Nesta unidade, estudaremos conteúdos relacionados aos conceitos de língua e linguagem e sua importância na leitura e produção de textos do nosso cotidiano.

Compreender nossa língua é um meio de sobrevivência. Nos apropriamos dos diferentes conhecimentos a medida que interagimos em sociedade, e a interação significativa se realiza quando dominamos o código através do qual nos comunicamos.Observe: a língua é um fato social, portanto, é extensiva ao sujeito.

Conceitos básicos de língua e linguagem

Toda **língua** representa um conjunto de signos (palavras) organizado em estruturas linguísticas de regras, que, articulado ao contexto em que foi produzido, possibilita a produção de sentidos dos textos no processo de comunicação e interação social.

A **linguagem**, por sua vez, é uma atividade social mais ampla, que contempla não só a língua e o falante, mas o meio pelo qual o falante se expressa, como é o caso da linguagem de sinais, gestos, cores, sons, linguagem literária, entre outras.

A situação comunicativa

A situação comunicativa corresponde ao contexto da comunicação e, por isso, vários fatores influenciam no modo como organizamos nossas expressões e também nos sentidos que atribuímos aos textos que ouvimos e lemos.

A situação comunicativa

A situação comunicativa corresponde ao contexto da comunicação e, por isso, vários fatores influenciam no modo como organizamos nossas expressões e também nos sentidos que atribuímos aos textos que ouvimos e lemos.

SITUAÇÃO COMUNICATIVA

É preciso considerar na situação comunicativa todo o contexto em que os interlocutores estão inseridos. Em algumas situações, é fundamental o uso da Norma Culta. Em outras, a linguagem pode ser mais popular.

Interlocutores são as pessoas envolvidas na comunicação.

Norma culta e linguagem popular

Norma Culta – é a linguagem normatizada de acordo com um conjunto de regras gramaticais mais rígidas, que está a serviço da comunicação em situações mais formais. É mais presente na forma escrita da língua, mas pode ser exigida, por exemplo, em uma reunião de trabalho, uma reunião de pais e professores, um ambiente jurídico, etc..

Linguagem Popular – é a representação da linguagem corriqueira, utilizada no cotidiano, variante de estilos próprios dos falantes, grupos, regiões, etc. É o caso de conversas durante as refeições, no bate-papo virtual, durante uma caminhada, etc.

Quando utilizar as variedades mais populares da Língua Portuguesa?

A fala e a escrita – em situações informais de comunicação, tanto para a modalidade escrita, como para a modalidade oral, são permitidas variedades populares da língua, muitas delas carregadas de gírias e neologismos. Uma receita culinária, por exemplo, pode apresentar

a variedade popular da língua. Já em ambientes mais formais, o uso da Norma Culta é mais apropriado. Por exemplo, uma carta escrita para um vereador de sua cidade deve apresentar elementos linguístico-textuais próprios da Norma Culta da Língua Portuguesa, como o pronome de tratamento referente a essa autoridade política, o uso adequado dos pronomes demonstrativos, relativos, etc. Um trabalhador que se dirigisse ao chefe, no local de trabalho, usando gírias, seria inadequado ao contexto.

Colocando em prática

Reconhecendo as diferentes situações comunicativas (atividades para sala de aula, no caderno):

a) Leia o trecho abaixo e identifique a situação comunicativa:

> Boa noite a todos e creio que para a maioria nós somos bem conhecidos e devem conhecer até bem o barco; devem viajar bem mais do que a gente imagina, viajando pela internet, [...].É uma satisfação termos conseguido realizar esse desafio e estarmos aqui, agora né... e, mas é também um outro detalhe é que normalmente pessoas que saem para um projeto destes eh... pelo menos a estatística mostra isso, o fazem já mais ah... com idade mais avançada: trabalham, organizam a vida, aposentam-se e depois fazem um projeto. A gente resolveu dar uma quebrada no meio aí né?... Fomos um pouco mais ousados ou aventureiros ou displicentes (risos). Acabamos vivendo de poema; estamos muito bem obrigado. A viagem foi ótima e por enquanto não há dinheiro nesse mundo que pagaria a experiência que a gente está tendo e ... antes de ... Disponível em <http://www.veleiro.net/jornal/palestra.doc>. Acesso em 30 de dezembro de 2011.

Observação: tente visualizar a cena a partir do que trata o texto para compreender se é necessário assumir uma postura mais formal ou menos formal.

b) Considerando a situação comunicativa, a linguagem está adequada ao contexto? Por quê? Que grupo, provavelmente, foi receptor dessa mensagem?

c) Reescreva a fase abaixo, no seu caderno, passando-a para a linguagem formal.

– “Patrão, queria te falar para eu não ir trabalhar hoje à tarde pra levar minha mãe no médico que ela tá doente.”

Para enfatizar o aprendizado (atividades extra-classe):

a) Após discutir o conteúdo desta unidade em sala de aula, e tirar suas dúvidas com seus/suas professores/as, analise a tirinha abaixo, e escreva no caderno um comentário sobre seu ponto de vista acerca dos problemas de comunicação.

Fonte: <http://marioaragao.com.br/o-poder-do-boato/charge-o-poder-do-boato>. Acesso em 12 de dezembro de 2011.

Conhecendo mais sobre o assunto:

a) Pesquise conteúdos sobre as Variedades Linguísticas e discuta em sala de aula a relevância em compreender as diferentes situações comunicativas.

Refletindo sobre o uso da língua

Nesta unidade, discutimos diferentes formas de se compreender e utilizar a língua. É importante reconhecer o seu conceito, modalidades e fatores de organização textual para que se promova a plena compreensão das mensagens que emitimos e recebemos. Para finalizarmos nossos trabalhos nesta unidade, observe uma situação comunicativa em um determinado ambiente e descreva em seu caderno quais foram suas impressões acerca do comportamento dos interlocutores, se estavam adequados ao contexto ou não.

Observação: nas aulas referentes a este módulo, o/a professor/a deverá propor atividades de interpretação e compreensão de textos, formulando questionamentos sociológicos voltados para a realidade de seus estudantes, além de perguntas que problematizem a linguagem. Sugestão: estudo dos pronomes (de tratamento, possessivos, demonstrativos, relativos e oblíquos), uso de sinônimos e antônimos, estudo das metáforas no cotidiano, entre outros. Discutir, a partir do texto 01 (anexos) o contexto da produção da Carta, de Caminha.

Anotações

LENDO E RECONHECENDO O TEXTO

O texto representa a formalização de nossas ações linguísticas. É parte da comunicação. A comunicação escrita é uma das maneiras de se formalizarem determinadas ações linguísticas. Quem nunca anotou um compromisso inadiável, como o horário no dentista? Ou anotou todas as despesas durante o mês para não se perder nas contas? Nos consultórios médicos, postos de saúde ou nos murais de empresas, quase sempre os principais recados são dados em cartazes.

Leitura e escrita de textos

A primeira leitura de um texto, dependendo de seu nível de complexidade, pode ser insuficiente para a compreensão de seus efeitos de sentido. Uma leitura superficial pode comprometer muitas situações, como, por exemplo, um manual de instruções em que o leitor não entende como instalar corretamente um aparelho eletrônico. Para garantir a plena compreensão do texto, é importante saber identificar alguns elementos fundamentais.

Tema – Todo texto possui um tema, ou assunto. Quando se identifica seu tema, a leitura se torna bem mais fácil. É necessário identificar o tema principal e os assuntos periféricos de um texto. Da mesma forma, todo texto possui uma intenção. Ou informar, ou divertir, ou convencer, etc. A organização do texto ajuda a identificar a temática e a intenção. Os tópicos frasais e as palavras-chave são os índices para isso.

Tópico frasal – Em geral, o tópico frasal inicia o texto com ideias generalizadas, mas há também aqueles textos que possuem um tópico-frasal como conclusão. No primeiro caso, denominamos Tópico frasal dedutivo, pois ele indica ao leitor o assunto apresentado e permite que o mesmo antecipe alguma ideia sobre o texto. O segundo caso é denominado Tópico frasal indutivo, aparecendo nos parágrafos referentes à conclusão do texto e induzindo o leitor a internalizar determinadas ideias.

Palavras-chave: aparecem no texto de forma repetida, substituídas por sinônimo ou por termos semelhantes.

Veja o exemplo abaixo:

> No dia 21 de setembro comemora-se o dia da árvore. Essa data foi escolhida em razão da chegada da primavera. Mas antes da escolha dessa data, acontecia no país, na última semana de março, a festa Anual das Árvores, instituída pelo presidente Castelo Branco, em 1965.

Mais adiante, a árvore ganhou um dia especial em virtude de sua importância para a vida humana e também com a chegada da primavera, onde ganham nova vida e abrem lindas flores que dão origem a novas árvores.

Com a chegada da primavera podemos ver as cidades mais alegres, pois essas se enchem de flores de todas as cores [...].

Disponível em: <http://www.brasilescola.com/datacomemorativas/dia-da-arvore.htm>. Acesso em 29 de dezembro de 2011.

Neste trecho, a primeira oração representa o **tópico frasal dedutivo**. A **ideia núcleo**, ou **intenção**, está representada no segundo parágrafo, pois o texto trata da importância das árvores para nossa sobrevivência. As **palavras-chave** do texto são ÁRVORE, VIDA HUMANA, PRIMAVERA.

O texto representa a formalização de nossas ações linguísticas.
É parte da comunicação.

Reconhecendo e aplicando alguns elementos textuais

- Em seu caderno, escreva um parágrafo a partir das três palavras-chave que estão abaixo.

SALÁRIO – EMPREGO – SOBREVIVÊNCIA

Observação: Ao longo do texto, você pode repeti-las, substituí-las por sinônimos ou termos semelhantes.

- Observe o pequeno texto abaixo, veja as palavras nele contidas e informe o lugar onde apareceria um texto assim.

Em caso de contato com a pele ou com os olhos, lave com água corrente em abundância por pelo menos 15 minutos e procure um médico. Em caso de ingestão ou inalação procure um médico levando a embalagem ou o rótulo do produto. Não dê nada por via oral a uma pessoa inconsciente.

- Que palavras ou expressões levaram você a concluir sobre o lugar onde o texto apareceria?
- Em seu caderno, elabore um texto que apareceria num cartaz para convidar os colegas de trabalho para o churrasco do final de ano. Procure motivar todos para a festa.

Para enfatizar o aprendizado (atividade extra-classe):

- Leia o texto 01, dos anexos desta primeira parte da apostila, localize a ideia-núcleo e o tópico frasal. Em seguida, indique no texto três termos que podem representar as palavras-chave.

Conhecendo mais sobre o assunto:

- Procure artigos em revistas e recorte textos de, no máximo, cinco parágrafos. Nesses textos, identifique o tópico frasal. Lembre-se de que há o tópico frasal indutivo e o dedutivo. Leve para a sala de aula para que seu/sua professor/a promova uma atividade com esse material.
- Procure ler os editoriais de jornais e verificar quais as suas intenções. Tente identificar a modalidade de linguagem que os jornalistas utilizam.

Práticas de leitura e escrita: agindo sobre o texto

Todo texto prevê um leitor “virtual”, que remete a um público alvo. Mas há textos em que a primeira leitura não garante a plena compreensão do seu efeito de sentido. Uma leitura superficial proporciona apenas uma vaga noção do que o texto informa. Para evitar as superficialidades, é necessário buscar elementos que são comuns a determinados textos (enunciados genéricos). Nesta unidade, conhecemos partes do texto que nos auxiliam na compreensão e na elaboração da mensagem. **No momento da escrita, fique atento ao modo como as ideias são organizadas. Assim, sua mensagem será mais clara e objetiva**.

Observação: nas aulas referentes a este módulo, o/a professor/a deverá propor atividades de interpretação e compreensão de textos, formulando questionamentos sociológicos, voltados para a realidade de seus estudantes, além de perguntas que problematizem a linguagem.
Sugestão: funções da linguagem, palavras compostas, novo acordo ortográfico.

Toda vez que alguém tem que produzir um texto, para se comunicar oralmente ou por escrito, é necessário inventar um modelo de texto ou as pessoas já tem um modelo prévio, na memória?

Nesta unidade, estudaremos um pouco sobre gêneros textuais e procuraremos compreender porque é importante aprender e adquirir uma boa quantidade de modelos textuais, para facilitar nossa comunicação no dia a dia e nos meios sociais diferentes do cotidiano.

compreendendo a comunicação através dos gêneros textuais

Como já vimos neste material, as pessoas se comunicam por textos completos, sempre com algum objetivo: solicitar algo, convencer alguém, contar alguma coisa que aconteceu, divertir, informar, etc. Toda vez que alguém precisa praticar alguma dessas ações comunicativas, busca na memória um modelo para se expressar. Trata-se de um modelo prévio, que aprendemos durante nossa vida, com outras pessoas. A esse modelo é que chamamos de gênero textual, ou seja, uma estrutura simbólica de linguagem que nos permite organizar textos particulares a partir dela. Toda vez que elaboramos um novo texto, repetimos algumas expressões que já utilizamos em outros textos produzidos anteriormente. Quanto mais modelos de textos conhecemos, maior se torna nossa capacidade de comunicação, ou seja, quanto mais gêneros textuais uma pessoa domina, mais fácil para atingir seus objetivos pela linguagem.

O Gênero Textual é, portanto, uma megaestrutura de linguagem que o falante possui na memória e que serve de suporte toda vez que vai produzir um novo texto, seja ele oral ou escrito. Para cada situação comunicativa, o falante lança mão de um padrão textual, conforme o objetivo que quer alcançar.

Um exemplo pode ser a carta pessoal. Toda vez que escrevemos uma carta para alguém, é uma nova carta, ou seja, um novo texto. Mas toda vez, seguimos um padrão, quer dizer, seguimos um GÊNERO, porque outras pessoas já escreveram cartas em outros momentos da vida e não muda muito a estrutura maior. Outro exemplo pode ser uma palestra. Todos sabemos que há um modelo para palestra e quando alguém vai prepará-la, antecipada-

mente, segue aquele modelo.

Basicamente há dois grandes grupos de gêneros. Os gêneros textuais do cotidiano, espontâneos, que as pessoas já dominam e produzem sem muita dificuldade. São os chamados gêneros primários. Alguns exemplos podem ser: pedido de informação na rua; cumprimentos nos locais de trabalho; cumprimentos em casamentos; orientação de trabalho de forma oral; pegadinhas; bronca, etc... E há os gêneros secundários, mais complexos, que precisam ser mais bem elaborados, planejados de forma antecipada. Geralmente são gêneros de textos formais e, em sua maioria, escritos. Alguns exemplos: carta de apresentação; elaboração de um currículo; requerimentos; mandado de segurança; memorando; sentença judicial; romance; conto; poema, notícia, reportagem, crônica, editorial de jornal, redação de vestibular. Esses gêneros de texto não aparecem espontaneamente no dia a dia das pessoas e, normalmente, aprende-se na escola ou nos locais de trabalho, de forma organizada.

Práticas sobre o gênero textual "texto de opinião"

É muito comum as pessoas terem que defender pontos de vista e opiniões em situações formais. O padrão de um texto de opinião é, geralmente, assim: 1) Coloca-se o ponto de vista, ou seja, uma PREMISSA; 2) Elaboram-se argumentos para provar que sua premissa está certa e, finalmente, 3) Elabora-se a conclusão, a partir dos argumentos.

- Em seu caderno, responda às perguntas abaixo e você estará elaborando uma premissa, um ponto de vista sobre um determinado assunto. Utilize apenas duas ou três linhas. Não argumente. Apenas expresse seu ponto de vista sobre o assunto. A argumentação não aparece no primeiro parágrafo de um texto de opinião.

1. Deveria haver um sistema de controle do conteúdo da televisão no Brasil?
2. A TV é uma ferramenta que auxilia ou prejudica a educação popular?
3. A televisão tem função mais educativa ou comercial?

- Depois de delimitar a tese/premissa e de assumir um ponto de vista, é hora de desenvolver argumentos para defender a posição assumida. Fundamentar, provar, justificar, explicar, demonstrar, convencer, persuadir, em uma palavra: argumentar. Para argumentar, há termos e expressões próprios, que produzem efeitos diferentes, quando são bem utilizados. São os chamados OPERADORES ARGUMENTATIVOS (de comparação, de prova, de sequenciação, de explicação, etc.). Vamos praticar um pouco, no seu caderno.

Leia alguns tópicos frasais abaixo sobre a relação TV e sociedade e, em seguida, amplie-os desenvolvendo um parágrafo argumentativo onde se estabeleça uma relação de causa/consequência. Utilize os nexos argumentativos a seguir: porque, pois, uma vez que, visto que, à medida que, tendo em vista que, por causa de (que), um exemplo.

1. A TV é espetacularização da dor alheia..., POIS...
2. Ao invés de política a TV prefere tragédias e consumo... e UM EXEMPLO pode ser...
3. O único objetivo da TV é fazer rir..., UMA VEZ QUE...
4. A TV é uma terapia coletiva engendrada de manipulação..., À MEDIDA QUE...

Para enfatizar o aprendizado (atividades extra-classe):

- Abaixo, temos um exemplo de texto do gênero informativo, que circulou numa revista de saúde. Trata-se de um exemplo de gênero secundário, mais complexo, com a linguagem própria da medicina. Sua tarefa é tornar o texto mais adequado a um público que procure, por exemplo, o posto de saúde. Faça um cartaz com as mesmas informações, numa linguagem mais simples. Se necessário, consulte um dicionário.

A viagem de um coágulo ao cérebro

Entenda como a arritmia cardíaca pode resultar em um AVC

1 – Pane Elétrica e trombos a caminho

A fibrilação atrial desregula os batimentos do coração, fazendo com que o sangue flua mais devagar ali. Nesse ritmo, podem se formar coágulos, aglomerados de células vermelhas, nas paredes do átrio esquerdo e em apêndices do órgão.

2 – Perigo à solta

Os coágulos que surgem nessas áreas do coração podem escapar dali, migrar para o ventrículo esquerdo e, depois, cair na circulação. Assim, muitas vezes rumam para a cabeça.

3 – Ponto Final: O Cérebro

Após viajar pelo sistema circulatório, o coágulo chega, enfim, à massa cinzenta, obstruindo um das finas artérias que a irriga. É dessa forma que causa o temido AVC.

Conhecendo mais sobre o assunto:

- Faça uma listagem dos gêneros de texto mais comuns no seu local de trabalho. Em uma lista, coloque os gêneros do cotidiano que as pessoas mais utilizam (cumprimentos, ordem de trabalho, pedidos de informação, etc...). Na outra lista, procure conversar com as pessoas que elaboram os gêneros mais complexos, escritos. Esses, provavelmente, você encontrará no setor administrativo. Converse, portanto, com as pessoas que trabalham nesse setor e pergunte a elas que textos eles produzem para executarem o trabalho.

Materializando os gêneros do nosso cotidiano –

a) Complete o quadro a seguir com as informações que você adquiriu nesta unidade.

Toda vez que alguém vai produzir um texto lança mão de informações que já existem na memória, ou teria que inventar sempre um novo texto. Essas informações que existem na memória como megaestruturas de linguagem nós chamamos de ________________________. Esses, por sua vez, podem ser ______________________, aqueles do cotidiano e geralmente orais, ou _______________________________, mais complexos, geralmente escritos.

b) Agora, observe os gêneros textuais abaixo e informe os que você já sabe fazer (x) dos que você ainda precisa aprender.

1- Organização de um currículo. ( )
2- Pedido de informação na rua ( )
3- Escrever um conto ( )
4- Pedido de casamento ( )
5- Escrever um ofício ( )
6- Escrever um email ( )
7- Preencher formulário de inscrição em concurso ( )
8- Elaborar uma reclamação escrita para a Fornecedora de Energia Elétrica ( )

Observação: após responder a esta questão, pesquise sobre a estrutura dos gêneros textuais que você ainda não sabe produzir e leve para sala de aula. Seu professor deve preparar uma atividade que contemple essa necessidade.

Textos são tecidos. Isso mesmo, os textos acontecem quando tecemos palavras. E o processo é o mesmo da tecelagem, ou seja, do mesmo modo que um emaranhado de linhas produz um tecido, um emaranhado de palavras produz um texto (MACHADO, 2003).

E todo texto é resultado de uma prática social, que conscientemente ou não, se vale de estruturas textuais já existentes. Assim, produzimos textos que repetem essas estruturas ou as transformam. Nosso objetivo nesta unidade é o de estudar a língua através de textos e desnudar as articulações linguísticas com base nas características comuns a determinados gêneros e, também, nas nossas experiências com a linguagem.

Produzindo textos e contextos

Uma redação é constituída por partes indissociáveis, sem as quais o texto torna-se incoerente. Um texto é composto por palavras, frases, orações, períodos e parágrafos. Nos textos dissertativos, aqueles em que se defendem opiniões, por exemplo, essas partes se distribuem na introdução, desenvolvimento e conclusão. Independente da extensão dos textos, todos devem apresentar uma coerência estrutural para que seja possível abstrair os significados da mensagem. Aqui, daremos destaque para os textos de opinião.

Introdução

A introdução de um texto de opinião corresponde ao início, que pode ser representado pelos primeiros parágrafos. Na introdução, geralmente, aparecem a apresentação do tema/assunto e de argumentos secundários, isto é, que são construídos a partir do tópico frasal (retome esse conceito na unidade anterior).

Exemplo:

> Valeu a pena a CMSI? A opinião geral a respeito da última Cúpula Mundial da Organização das Nações Unidas (ONU) sobre a Sociedade da Informação (CMSI), realizada em dezembro de 2003, é que não. Os resultados da cúpula foram parcos, para um processo que foi árduo e caro. Entretanto, Anriette Esterhuysen, diretora executiva da APC, sustenta que a partir da perspectiva de várias organizações da sociedade civil que participaram de forma ativa, a CMSI serviu para gerar uma nova oportunidade de solidariedade entre diversos setores ideológicos, setoriais e geográficos.
> Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/ue000255.pdf>. Acesso em 02 de jan de 2012).

Observe: que as três primeiras linhas do parágrafo apresentam a temática/assunto do texto, caracterizando, assim, a introdução do texto que se desenvolverá. Na sequência, temos uma das informações que esse texto apresenta, sobre a qual argumentos serão construídos no desenvolvimento.

Desenvolvimento

Após a introdução, o texto apresenta o desenvolvimento das ideias e argumentos anunciados nos primeiros parágrafos. Na parte do desenvolvimento, são expostas opiniões, exemplificações, críticas, comparações. Enfim, elementos expressivos que dão suporte à opinião expressa no início do texto. A extensão do desenvolvimento de um texto de opinião depende do objeto do seu autor, daquilo que ele deseja fazer o outro acreditar.

Conclusão

Ao finalizar um texto de opinião, necessariamente devemos retomar o assunto sobre o qual se expressa a opinião, mas de forma concisa. O objetivo da conclusão no texto de opinião é finalizar o texto, mas de forma coerente e, normalmente, levando o leitor a crer que a opinião de quem escreveu é a correta.

Vejamos, agora, como seriam distribuídas essas partes numa redação:

Introdução	A juventude, numa atitude que a diferencia das gerações passadas, enfrenta um momento de alheamento em relação aos problemas coletivos que, de uma forma ou de outra, afetam todos os brasileiros. (TESE/PREMISSA)
Desenvolvimento	De maneira geral, pode-se dizer que os jovens não têm consciência de seu poder de reivindicar e realizar mudanças. Canalizam, assim, toda a sua energia e ideias inovadoras e contestadoras em motivos banais, tornando-se rebeldes sem causa. (ARGUMENTO) Um exemplo dessa alienação é a ocorrência frequente dos chamados “flash mobs”, as aglomerações instantâneas organizadas pela Internet. (ARGUMENTO) Nelas, pessoas, sobretudo jovens, reúnem-se para venerar dinossauros gigantes e para pular em um pé só, por exemplo. Com a mesma energia, as gerações passadas empenhavam-se em lutar contra uma ditadura e pelo impeachment de um presidente corrupto. Essa diferença é fruto, principalmente, de uma educação exageradamente liberal, que gera a falta de compromisso e de luta por ideais conexos, tão necessários no país. (ARGUMENTO)
Conclusão	Uma construção de consciência participativa, aliada à educação, à informação e ao senso crítico, podem reinventar essa realidade. Os jovens têm o potencial nas mãos, basta aprender a usá-lo. (CONCLUSÃO) Autora: Estudante/3º Ano do EM - 2006

Recuperando os elementos textuais

Considerando todos os elementos que estruturam um texto de opinião e suas partes

componentes, redija um texto de, no máximo, cinco parágrafos em seu caderno. Para isso, escolha um dos temas abaixo:

Tema 01: “O homem tem sido substituído pela máquina”
Tema 02: “O conceito de família mudou com os processos de modernização”

Os trechos abaixo correspondem a introduções de textos. Leia-os e, em seu caderno, resuma as ideias aí contidas em não mais que 25 palavras.

Autoridade e autoritarismo são coisas muito diferentes. Ambas as palavras têm o mesmo radical: autor. Mas enquanto a primeira pode ser entendida como o poder de impor limites necessários para convivência em sociedade, a segunda indica um exacerbamento desse poder, realizado pela simples imposição de uma ideia sem possibilidade de contraposição (Revista Planeta ano 36 edição 433, p.48-51, outubro de 2008).
Há três tipos de células-tronco. As mais comuns são encontradas na medula do ser humano em qualquer idade, mas seu poder de reprodução e especialização é baixo. Outro tipo são as células–tronco existentes no cordão umbilical, mais potentes que as da medula. O tipo mais promissor são as células-tronco dos embriões humanos, porém a ética não deve estar desvinculada destas pesquisas cientificas (Veja, 20/03/2005).
A evasão escolar ainda é um dos problemas que aflige muitas escolas. Entre as consequências, podemos destacar a marginalização, baixa autoestima, distorção idade/serie, repetência, desemprego, desigualdade social. Os responsáveis por este processo educacional não podem ficar indiferentes a este problema (Adaptado da Revista Mundo Jovem Agosto/2007).

Leia o texto 02, dos anexos desta primeira parte da apostila, e explique quais relações os argumentos da introdução possuem com os argumentos expostos no desenvolvimento.

Para enfatizar o aprendizado (atividades extraclasse):

- Descreva abaixo qual é o objetivo da cada parte de um texto de opinião:

Introdução: ____

____

____

____

Desenvolvimento: ____

____

____

____

Conclusão: ____

____

____

____

Conhecendo mais sobre o assunto:

- Leia o texto 03, nos anexos, e localize a introdução, o desenvolvimento e a conclusão. Destaque-as no texto e justifique sua indicação em seu caderno.
- Selecione três textos de jornais ou revistas e explique a relação entre o título e o desenvolvimento do texto.

Praticando um pouco mais a escrita

Nesta unidade, enfatizamos que é necessário nos apropriarmos dos conhecimentos acerca da produção textual para que possamos compreender de forma plena a materialidade dos diferentes tipos de linguagem. Cada estrutura textual é construída de acordo com a finalidade dos textos e um texto bem estruturado traduz de forma mais coerente seus significados. Para finalizarmos este tópico, produza em seu caderno um texto que expresse sua opinião sobre o seguinte tema: Educação, escolarização e pobreza.

Observação: nas aulas referentes a este módulo, o/a professor/a deverá propor atividades de interpretação e compreensão de textos, formulando questionamentos sociológicos, voltados para a realidade de seus estudantes, além de perguntas que problematizem a linguagem. Sugestão: substantivação, locuções adverbiais, verbos e noções de oração.

Tipologia discursiva: organizando a linguagem

Na unidade anterior dessa apostila mencionamos que escrever um texto é uma atividade semelhante à tecelagem, pois, da mesma maneira que são utilizados fios de linha para produzir um tecido, utilizamos palavras e frases para compor um texto. Além da organização interna da língua, devemos nos preocupar com a organização entre as partes do texto, pois, para cada tipo de texto, utilizamos determinadas ferramentas de linguagem. Nesta unidade, estudaremos as tipologias textuais, isto é, modos de organizar nosso discurso adequado a cada gênero textual. As tipologias discursivas articuladas aos gêneros e aos textos concretos podem ser: descrição, narração, exposição, injunção, argumentação.

Detalhes que o texto pode registrar: a descrição

Dependendo do gênero textual escolhido e do objetivo a atingir, o autor do texto deve detalhar lugares, pessoas, objetos, sentimentos, enfim, mostrar no texto particularidades de um objeto, lugar ou pessoa. Nesse caso, as palavras escolhidas e o tempo verbal produzirão uma sequência discursiva descritiva, o que possibilita ao leitor uma maior aproximação do tema descrito. Exemplo:

> AS PESSOAS nascem cigarra ou formiga, e nunca vão mudar, até o último dia de vida. As cigarras são simpáticas, alegres, adoráveis, generosas, e que ninguém pense em dividir uma conta de bar quando estão numa mesa. Nem por hipótese uma cigarra vai deixar de pagar a despesa - é mais forte que elas. (Danuza Leão. Folha de São Paulo. 16.11.2008).

O que é narrar?

Quando se pretende contar algo que já aconteceu, oralmente ou por escrito, normalmente utiliza-se o tempo verbal no passado e isso produz um discurso narrativo. Quer dizer, um narrador organiza a narração de um fato ou sequência de fatos. Se o objetivo for o de divertir, trata-se de uma ficção. Se o objetivo for apenas informar, como é o caso dos jornalistas, trata-se de algo factual. Nos dois casos, a narração é marcada por personagens – fictícias ou reais, tempo verbal no passado, um espaço determinado e um enredo, ou seja, o conteúdo, a história. O narrador pode ainda contar algo que em que ele estava presente (em primeira pessoa) ou algo de que ele ouvir falar, ou apenas viu.

Expor é diferente de narrar?

Quando se organiza uma sequência discursiva, com verbos no presente, para contar algo a alguém, seja um fato, ou sequência de fatos, ao invés de NARRAÇÃO tem-se uma EXPOSIÇÃO. A sequência discursiva expositiva é, portanto, diferente a narrativa. Na exposição, quem produz o texto, oral ou escrito, dá a impressão de aproximar-se de quem lê ou ouve. Veja-se o caso das narrativas de futebol, que, de fato, são bem mais expositivas que narrativas, pois o locutor nos dá a impressão de que o fato está acontecendo no momento em que se fala dele. E de fato está.

Vejamos esse exemplo de tipologia expositiva: Natércio chama Virgínia de ingênua e avisa que jamais irá pedir sua ajuda novamente. Cícero conta a Julieta que deixou Conrado comandar a Metalúrgica em sua ausência, mas pede a ela que tome conta dele.

Se colocarmos os verbos negritados no passado, teremos uma narração.

Tipologia injuntiva

Há discurso injuntivo quando os termos ou expressões orientam-se pela linguagem da ORDEM ou do LEVAR A FAZER. É o caso das propagandas com linguagem direta, quando se utilizam verbos no imperativo, por exemplo. “Beba...”, “Compre...”, “Use...”. Há injunção também nas ordens indiretas, como as que utilizam os verbos no futuro do pretérito com o objetivo de produzir polidez no discurso. Um exemplo: ao invés de mandar fechar a porta, a professora pergunta: Fulano, você PODERIA fechar a porta, por favor? Da mesma forma, todos os manuais de instrução, receitas, orientações técnicas e diversas regulamentações utilizam-se do discurso injuntivo.

O discurso argumentativo

O discurso argumentativo é próprio dos textos de opinião, das dissertações, da linguagem científica, da linguagem jurídica e dos parlamentos. Na língua portuguesa, há diversos OPERADORES ARGUMENTATIVOS que auxiliam na produção de uma linguagem para convencer o interlocutor. São as conjunções, os advérbios, alguns modalizadores verbais e algumas figuras de linguagem apropriadas para produzirem imagens e figuras de argumentos que pretendem levar o outro a acreditar que o que se está defendendo é o correto.

Colocando em prática

Elabore, em seu caderno, um pequeno texto narrativo, com no mínimo três parágrafos, cuja última frase, ou seja, o final da história, deve ser: E DAQUELE DIA EM DIANTE, LEITÃO NUNCA MAIS ATRAVESSOU A RUA. Crie um narrador de terceira pessoa (viu o fato, mas não participou dele), utilize verbos no passado e procure ser criativo, produzindo um texto fictício.

Para enfatizar o aprendizado (atividades extraclasse): Dia sim, dia não, a família do empresário Luiz Augusto - ele, a mulher e duas filhas - sai para jantar em São Paulo. No fim do mês, são R$ 5.000 só em restaurantes. Fora os R$ 1.500 de supermercado. Com renda familiar de R$ 15 mil mensais, não sobra nada para guardar.

O parágrafo acima está organizado em quatro frases. Cada uma contém uma informação relativamente importante para o propósito geral do mesmo. Sua tarefa é oferecer as mesmas informações em apenas uma frase, ou seja, retirando os pontos e colocando os conectivos (preposições, conjunções, etc) e outros termos necessários para manter o mesmo sentido. Inicie seu texto pela última informação.

Conhecendo mais sobre o assunto: Agora você deve produzir um texto publicitário para alertar as pessoas sobre os problemas do alcoolismo. O Gênero Textual será um Cartaz e as tipologias mais utilizadas serão a descritiva e a injuntiva. Ou seja, ao final do cartaz você deve levar o leitor a fazer algo. Observe cartazes ou material de divulgação, antes de produzir seu texto.

Refletindo sobre a organização da linguagem

Nesta unidade, verificamos que para cada modalidade de texto, há predominância de uma maneira de utilizar a língua. Trata-se das tipologias discursivas. Um conto, por exemplo, pede que os verbos sejam utilizados no passado. Um texto de opinião exige verbos no presente ou futuro e exige mais operadores argumentativos que uma crônica, por exemplo. Procure observar a forma como as pessoas utilizam a linguagem no cotidiano e perceba a linguagem do telejornal. Ou compare o jornal escrito com o jornal da televisão, para verificar a diferença na utilização dos termos, expressões, tempos verbais, etc.

Sugestão: trabalhar os elementos da narrativa no texto 02 (anexos), e a função social da Literatura.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTUNES, I. **Aula de Português**: encontro e interação. SP: Parábola, 2003.

_____, I. **Língua, texto e ensino**: outra escola possível. SP: Parábola, 2009.

BRASIL. **Parâmetros Curriculares Nacionais**: Linguagens, Códigos e suas Tecnologias – Língua. 2010.

GERALDI, J. W. (Org.). **O texto na sala de aula**. 3 ed. SP: Ática, 2001.

MACHADO, A. M. **O Tao da teia**: sobre textos e têxteis. Estud. av. [online]. 2003, vol.17, n.49, pp. 173-196. ISSN 0103-4014.

SEED PARANÁ. **Diretrizes Curriculares da educação básica de Língua Portuguesa**. 2008.

FONTES CONSULTADAS

<http://www.dominiopublico.gov.br>.
Danuza Leão. Folha de São Paulo. 16/11/2008.
Revista Veja, 20/03/2005.
Revista Planeta ano 36 edição 433, p. 48-51, outubro de 2008.
Revista Mundo Jovem, Agosto de 2007.
<http://www.brasilescola.com/datacomemorativas/dia-da-arvore.htm>.
Acesso em: 29 de dezembro de 2011.
<http://marioaragao.com.br/o-poder-do-boato/charge-o-poder-do-boato>.
Acesso em: 12 de dezembro de 2011.

Unidade 2 - Matemática

CONCEITOS BÁSICOS

A ciência matemática é a parte de uma cultura que se tem definido como o conjunto de conceitos em torno do qual uma população atua e pensa, e, quando utilizada como linguagem e ferramenta de pensamento, constitui-se em indicador cultural. Esta ciência tem como elementos básicos a lógica, a intuição, a análise, a construção, a generalidade e a individualidade. Dessa forma, a matemática possibilita às pessoas estabelecer relações entre os diferentes aspectos que fazem parte de seu contexto e de sua cultura, analisando criticamente a diversidade presente na realidade em que vivem. Neste curso, temos como objetivos específicos:

- Fornecer subsídios básicos de matemática, que alicerçam os Ensinos Fundamental e Médio, para que o aluno possa compreender e resolver problemas com números reais;
- Compreender a relação de grandezas direta e inversamente proporcionais, por meio de regra de três;
- Estudar funções, construir e analisar gráficos que são conceitos amplamente utilizados no cotidiano, necessários ao entendimento de situações reais.

Números e Operações

O homem vive cercado pelos números:

Unidade 2

Os números estão presentes no dia a dia, sejam nas movimentações de contas bancárias, nas eleições, na medição de temperaturas, nas placas de veículos. Eles vêm representados de diversas maneiras:

- Placas de carros, teclas de telefone, entre outros são os chamados números naturais, e se apresentam assim: 0,1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,...
- As temperaturas podem ser positivas ou negativas; para a representação de altitude em relação ao nível do mar também são utilizados números positivos ou negativos. Esses são os números inteiros e se apresentam assim: ..., -3, -2, -1, 0, +1, +2 , +3, ...
- Os preços dos produtos em feiras, os números nos extratos bancários, medidas em receitas de bolos, são exemplos de números racionais e se apresentam assim: ..., -24, 31; ...; -3; ...; -1/2; ...; 0; ...; +3/5; ...; +9; ...

Utilizamos os números nas suas diferentes formas de representação, conforme a necessidade de cada momento.

Analisando o contrachequ

EMPRESA: ____________________

RECIBO DE PAGAMENTO DE SALÁRIO - REF: AGOSTO/2008

FUNCIONÁRIO:____________________

CARGO:____________________

DESCRIÇÃO	VENCIMENTOS	DESCONTOS
SALÁRIO	525,00	---
ALIMENTAÇÃO	130,00	---
TRANSPORTE	---	27,00
INSS	---	50,00
TOTAL DE VENCIMENTOS		
TOTAL DE DESCONTOS		
LÍQUIDO A RECEBER		

- Conversar com os alunos sobre a função do contracheque. Explique que se trata de um documento em que a empresa especifica o ordenado bruto do funcionário, as deduções (de Imposto de Renda, INSS) e os acréscimos (salário-família, horas extras, gratificações).
- Passeie pela nomenclatura: o que significa cada linha? A que mês o recibo se refere? Pergunte aos alunos que trabalham como é o contracheque deles - tomando o cuidado de não criar constrangimento, uma vez que muitos trabalham na informalidade. Aparecem

outros itens além dos apresentados?

- Divida a turma em grupos de quatro alunos e peça que calculem o total de vencimentos. Observe as estratégias utilizadas para resolver o problema e selecione quais delas quer colocar em discussão. Pergunte quais são as vantagens e as desvantagens dos métodos utilizados. Repita o procedimento para obter a soma dos descontos e o valor líquido a receber.
- Proponha à classe o seguinte enunciado: "O trabalhador que recebeu este salário precisa pagar as seguintes despesas – alimentação: 160 reais; água: 29 reais; luz: 50 reais; aluguel: 170 reais; prestação de um rádio: 40 reais. Qual é o total de despesas a pagar? Quanto sobra do salário?" Dessa vez, deixe cada um trabalhar individualmente. Discuta novamente as estratégias de resolução.

Trabalhando a leitura, escrita e interpretação dos números em matemática

- Construa uma frase para cada representação numérica abaixo, escrevendo os números por extenso.

Calça n.° 40
5.° andar
25 km
12h45min
Vendas 556-0034
m2
28°C
Placa ABC 7489

- Trabalhar a leitura e a interpretação oral de cada item com os alunos.

____
____
____
____
____
____
____
____
____

Trabalhando com receitas

Observe as receitas que Dona Márcia fez para o aniversário de seu filho. A festa será preparada para 40 pessoas, contando, inclusive, o aniversariante.

Brigadeiro

1 lata de leite condensado
3 colheres de sopa de chocolate em pó
1 colher de sopa de margarina
1 pacote de 100 gramas de chocolate granulado para confeitar
Modo de fazer
Misture os três primeiros ingredientes e leve ao fogo brando, mexendo sempre até que se desprenda do fundo da panela. Despeje num prato fundo. Espere esfriar e enrole os docinhos, passando-os pelo chocolate granulado, e coloque-os nas forminhas. Rende 40 docinhos.

Beijinho

1 lata de leite condensado
1 pacote de 150 gramas de coco ralado
1 colher de sopa de margarina
Açúcar cristal para confeitar
Modo de fazer
Misture tudo e leve ao fogo brando, mexendo sempre até que se desprenda do fundo da panela. Despeje num prato fundo. Espere esfriar e enrole os docinhos, passando-os pelo açúcar cristal, e coloque-os nas forminhas. Rende 40 docinhos.

Bolo de chocolate

7 ovos
7 colheres de sopa de açúcar
7 colheres de sopa de chocolate em pó
100 gramas de margarina
100 gramas de coco ralado
4 colheres de chá de fermento em pó
Modo de fazer
Bata todos os ingredientes no liquidificador. Despeje numa forma de buraco no meio, untada com margarina e enfarinhada. Asse em fogo moderado.
Cobertura

1 lata de creme de leite

1 xícara de chá chocolate em pó

1 xícara de chá de açúcar

Leve ao fogo todos os ingredientes, mexendo sem parar. Assim que ferver, desligue o fogo, antes que suba. Despeje sobre o bolo ainda quente. Rende 20 pedaços.

Cachorro-quente

16 pãezinhos de 100 gramas

16 salsichas

Ingredientes para o molho

1 cebola pequena

2 dentes de alho amassados

3 tomates maduros picadinhos

2 colheres de sopa de óleo

1 folha de louro

1 colher de sopa de cheiro verde

1 pitada de orégano

sal a gosto

Modo de Fazer: Numa panela coloque o óleo e refogue a cebola. Quando a mesma estiver dourada, coloque o alho, o louro, o tomate, o sal e, por último, o cheiro verde e o orégano. Quando começar a grudar no fundo da panela, acrescente 1/4 de copo de 200 ml de água e deixe até levantar fervura. Acrescente 16 (dezesseis) salsichas previamente cozidas, cortadas em rodelas. Querendo aumentar o molho, acrescente mais 1/4 de copo de água.

De acordo com as receitas, responda:

a) D. Márcia calculou que cada convidado consumiria 10 brigadeiros, 10 beijinhos, 2 pedaços de bolo e 2 sanduíches. Calcule a quantidade de ingredientes necessários para cada receita.

b) Supondo que a festa fosse preparada para a metade do total de convidados, calcule a quantidade de ingredientes para as receitas de D. Márcia.

c) Complete as tabelas A e B a seguir.

Tabela A

Ingredientes do cachorro quente	Dobro	Triplo	Metade
16 pãezinhos de 100 gramas			
1 cebola pequena			
2 dentes de alho			
3 tomates			
2 colheres de óleo			
1 folha de louro			
1 colher de cheiro verde			

Tabela B

Ingredientes do brigadeiro	Dobro	Triplo	Metade
1 lata de leite condensado			
3 colheres de chocolate em pó			
1 colher de sopa de margarina			
1 pacote de 100 gramas de chocolate granulado			

d) O bolo rende 20 pedaços. Calcule quantos pedaços será possível obter se houver:

e) Faça uma lista com todos os ingredientes apontados nas receitas, estimando os preços.

____

____

____

____

____

f) Com base na estimativa anterior, calcule o custo aproximado de cada receita.

g) Imagine que o aniversário seja o seu. Liste o nome dos seus convidados e estipule a quantidade de receitas que será necessário fazer (não esqueça de contar você).

____
____
____
____
____
____
____
____
____
____

h) A previsão de tempo que D. Márcia fez para enrolar os docinhos está expressa nas tabelas a seguir. Complete:

Tabela C

Tempo (em minutos)	1	2	3	4	8	10	12	15	20
Docinhos enrolados	4								

Tabela D

Tempo (em minutos)	0,5	2,5		4,5		7,5			10,5
Docinhos enrolados	2	10	14		22		34	38	

i) Observe as razões da estimativa de D. Márcia:

1 convidado
10 brigadeiros

1 convidado
2 fatias de bolo

Agora complete as tabelas:

Tabela E

Convidado	2	3	4	5	10	12	15	30	35
Brigadeiro									

Tabela F

Convidado	2	3	4	6	10	12	15	30	40
Fatias de bolo									

j) Dona Márcia estimou que cada convidado consumiria 500 ml de refrigerante. Quantos refrigerantes de 2 litros foram adquiridos?

k) Supondo que faltaram 10 pessoas à festa, quantos litros de refrigerante sobraram?

Regra de três simples e composta

Entendemos por grandeza tudo aquilo que pode ser medido, contado. O volume, a massa, a superfície, o comprimento, a capacidade, a velocidade, o tempo, são alguns exemplos de grandezas. No nosso dia a dia encontramos varias situações em que relacionamos duas ou mais grandezas.

Exemplos:

- Em uma corrida, quanto maior for a velocidade, menor será o tempo gasto nessa prova. Aqui as grandezas são a velocidade e o tempo.
- Numa construção, quanto maior for o número de funcionários, menor será o tempo gasto

para que esta fique pronta. Nesse caso, as grandezas são o número de funcionários e o tempo.

Grandezas Diretamente Proporcionais

Em um determinado mês do ano, o litro de gasolina custava R$ 2,79. Tomando como base esse dado podemos formar a seguinte tabela.

Tabela G

Quantidade de gasolina (em litros)	Quantidade a pagar (em reais)
1	2,79
2	5,58
3	8,37

Observe: Se a quantidade de gasolina dobra, o preço a ser pago também dobra. Se a quantidade de gasolina triplica o preço a ser pago também triplica. Neste caso, as duas grandezas envolvidas, quantia a ser paga e quantidade de gasolina, são chamadas grandezas diretamente proporcionais. Isto é, duas grandezas são chamadas diretamente proporcionais quando dobrando uma delas, a outra também dobra; triplicando uma delas, a outra também triplica.

Grandezas inversamente proporcionais

Um professor de matemática tem 24 livros para distribuir entre os seus melhores alunos. Se ele escolher apenas 2 alunos, cada um deles receberá 12 livros. Se ele escolher 4 alunos, cada um deles receberá 6 livros. Se ele escolher 6 alunos, cada um deles receberá 4 livros.

Observe a tabela:

Tabela H

Número de alunos escolhidos.	Números de livros para cada aluno
2	12
4	6
6	4

Observe: Se o número de alunos dobra, a quantidade de livros cai pela metade. Se o número de alunos triplica, a quantidade de livros cai para a terça parte. Isto é, duas grandezas são inversamente proporcionais quando dobrando uma delas, a outra se reduz para a metade; triplicando uma delas, a outra se reduz para a terça parte... e assim por diante.

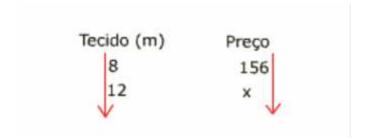
Regra de três simples

Regra de três simples é um processo prático para resolver problemas que envolvam quatro valores dos quais conhecemos três deles. Devemos, portanto, determinar um valor a partir dos três já conhecidos.

Passos utilizados numa regra de três simples

1 - Construir uma tabela, agrupando as grandezas da mesma espécie em colunas e mantendo na mesma linha as grandezas de espécies diferentes em correspondência.
2 - Identificar se as grandezas são diretamente ou inversamente proporcionais.
3 - Montar a proporção e resolver a equação.

Exemplos:

a) Se 8m de tecido custam 156 reais, qual o preço de 12 m do mesmo tecido?

Observe que as grandezas são diretamente proporcionais, aumentando o metro do tecido aumenta na mesma proporção o preço a ser pago.

$$\frac{8}{12} = \frac{156}{x} \Rightarrow 8x = 12 \cdot 156 \Rightarrow 8x = 1872 \Rightarrow x = \frac{1876}{8} \Rightarrow x = 234$$

Observe que o exercício foi montado respeitando o sentido das setas.
Resposta: A quantia a ser paga é de R$ 234,00.

b) Um carro, à velocidade de 60 km/h, faz certo percurso em 4 horas. Se a velocidade do carro fosse de 80 km/h, em quantas horas seria feito o mesmo percurso?

Observe que as grandezas são inversamente proporcionais, aumentando a velocidade o tempo diminui na razão inversa.

Resolução:

$$\frac{4}{x} = \frac{80}{60} \Rightarrow 8x = 4 \times 6 \Rightarrow 8x = 24$$

$$x = \frac{24}{8} \Rightarrow x = 3$$

Observe que o exercício também foi montado respeitando os sentidos das setas.

Resposta: O tempo a ser gasto é 3 horas.

Regra de Três Composta

A regra de três composta é utilizada em problemas com mais de duas grandezas, direta ou inversamente proporcionais.

Exemplo:

a) Em 8 horas, 20 caminhões descarregam 160 m3 de areia. Em 5 horas, quantos caminhões serão necessários para descarregar 125 m3?

Horas	Caminhões	Volume
8	20	160
5	x	125

Aumentando o número de horas de trabalho, podemos diminuir o número de caminhões. Portanto, a relação é inversamente proporcional (seta para cima na 1ª coluna). Aumentando o volume de areia, devemos aumentar o número de caminhões. Portanto, a relação é diretamente proporcional (seta para baixo na 3ª coluna). Devemos igualar a razão que contém o termo x com o produto das outras razões de acordo com o sentido das setas.

Resolução:

$$\frac{20}{x} = \frac{160}{125} \times \frac{5}{8} \Rightarrow \frac{20}{x} = \frac{80\cancel{0}}{100\cancel{0}} \Rightarrow 8x = 10 \times 20$$

$$8x = 200 \Rightarrow x = \frac{200}{8} \Rightarrow x = 25$$

Serão necessários 25 caminhões.

ATIVIDADES

Lembrete:

- organizar as informações em uma tabela;
- verificar a relação de proporcionalidade entre cada uma das grandezas com a grandeza que queremos determinar, isto é, considere somente uma variação de cada vez.

1 - Em uma feira, há um cartaz, que diz o seguinte:

1 kg de batatinha ______________________________ R$ 3,80
3 kg de batatinha ______________________________ R$ 9,60
5 kg de batatinha ______________________________ R$ 15,00

Verifique se o preço total a pagar é diretamente proporcional ao “peso”. Justifique sua resposta.

1 - No livro de receitas de D. Ana, encontramos a seguinte receita:

- Ovos na palha
- 6 ovos

- 1 colher de sopa de óleo
- 100 gramas de salame fatiado e cortado em tiras
- ½ xícara (chá) de cebolinha verde picada
- 100 gramas de batata palha
- 1 colher (café) rasa de sal
- ½ colher (café) de pimenta-do-reino branca
- Rendimento: 3 porções

a)Como deverá ficar a receita se forem usados 12 ovos? E se forem usados somente 3 ovos?

b) O que se deve fazer com a receita para obter 9 porções?

c) Que fator de proporcionalidade você usou no item a para obter as outras quantidades de ingredientes em cada um dos casos?

d) As grandezas ingredientes e rendimento são diretamente proporcionais?

1 - Se 20 litros de álcool custam R$ 25,00, quanto custarão 34 litros desse combustível no mesmo posto de abastecimento?

2 - Doze operários, trabalhando 8 horas por dia, fazem 20 m de muro em 10 dias. Quantas horas devem trabalhar por dia 16 operários, nas mesmas condições, para concluir, em 6 dias, 13 m do mesmo muro?

3 - O encarregado de uma obra quer encher um reservatório usando duas torneiras. Juntas elas despejam 3600 litros de água em 5 horas. Em quantas horas 6 torneiras juntas, com a mesma vazão que as anteriores, despejariam 5400 litros de água?

Porcentagem

O que tem mais água, uma uva ou uma banana?

Para responder corretamente são necessárias algumas informações, ou seja:

- Em uma uva de 5 g, há cerca de 4 g de água.
- Em uma banana de 100 g, há cerca de 75 g de água.

Mostrar aos alunos que há duas interpretações possíveis para a pergunta. Uma possível resposta é que há mais água na banana (75 g, contra 4 g na uva). Nesse caso, estão sendo comparados os valores absolutos de água na banana e na uva. Entretanto, uma segunda interpretação refere-se aos valores relativos de água, isto é à proporção, ou à parte que a água ocupa em cada fruta. Perguntar aos alunos como eles calculariam essas partes. Conduzir a discussão para a representação fracionária das partes de água em cada fruta:

- Em cada 5 g de uva há 4 g de água. Portanto, a fração de água na uva é 4/5.
- Em cada 100 g de banana, há 75 g de água. Portanto, a fração de água na banana é 75/100.

Mas a pergunta permanece: qual fração é maior? Lembrar que para comparar frações, é mais fácil deixá-las no mesmo denominador. Para achar uma fração equivalente a 4/5 que tenha denominador 100, por exemplo, basta multiplicar numerador e denominador por 20, chegando à fração 80/100.

Assim, fica fácil concluir que há proporcionalmente mais água na uva do que na banana (80/100 contra 75/100).

- Relembrar os alunos que as frações de denominador 100, que apareceram no problema acima, são chamadas de porcentagens, que são representadas pelo símbolo %:

80/100 = 80%

Reforçar o ponto fundamental:
porcentagens são frações de denominador 100!

75/100 = 75%

Mostrar que o termo “por cento” tem exatamente o mesmo significado de centésimo. **Assim, as porcentagens são usadas para representar partes, ou proporções, tomando como referência (denominador) o número 100**. Portanto, quando se diz que o percentual de água na uva é 80%, isso significa que de cada 100 partes (em massa) da uva, 80 correspondem à água.

Como veremos adiante, porcentagens são muito usadas para quantificar juros.

- Retomando a representação decimal de porcentagens:

  - 80% = 80/100 = 0,8
  - 1% = 1/100 = 0,01
  - 110% =110/100 = 1,1 (esta é uma parte maior do que a unidade, e isso é perfeitamente possível)

- Temos dois tipos básicos de problemas que envolvem porcentagens:

  - **Problema Tipo 1**: Calcular uma porcentagem de um número.
  - Exemplo: Calcular 80% de 5 g.
  - Resolução:
  - Devemos multiplicar a porcentagem (na forma decimal é mais simples) pelo número dado.
  - $0{,}8 \cdot 5 = 4$ g.

  - **Problema Tipo 2**: Calcular qual a porcentagem que um número representa de outro.
  - Exemplo: O salário mínimo era de R$ 510,00 e passou para R$ 545,00. Qual foi o aumento porcentual?
  - Resolução:
  - Primeiramente, deve-se identificar que a questão pede o aumento porcentual. Como o aumento foi de R$ 35.00, deve-se descobrir que porcentagem 35 representa de 510. Para isso, basta dividir 35 por 510.
  - = 0,0686... 0,069 = 6,9%.

O quadro abaixo sistematiza a forma de resolver ambos os tipos de problema.

Tipo 1	Calcular x% de y	Multiplicar por y*
Tipo 2	Calcular a porcentagem que x representa de y	Dividir x por y**

*Frequentemente, o cálculo torna-se mais simples se for escrito na forma decimal (exemplo 8% =8/100 = 0,08).

**Dividindo-se x por y na calculadora, o resultado sai na forma decimal. O valor do porcentual é obtido multiplicando o resultado dessa divisão por 100, conforme o exemplo acima.

Atividades

1- Calcular 12,5% de R$ 500,00.

2- Calcular que porcentagem 12 representa de 60.

3- Com base em panfletos de propagandas das lojas e supermercados, escolha 5 itens de mesma natureza anunciados para vendas a prazo e preencha a tabela abaixo com os dados solicitados, fazendo os cálculos necessários.

NOME DA MERCADORIA	PREÇO À VISTA	N0 DE PARCELAS FINANCIADAS	PREÇO A PRAZO	DIFERENÇA ENTRE O PREÇO A VISTA E O PREÇO A PRAZO	% DE JUROS COBRADOS AO FINAL DO FINANCIAMENTO EM RELAÇÃO AO PREÇO A VISTA

Juros

Uma boa conceituação de juros encontra-se na enciclopédia Wikipédia.

"O juro pode ser compreendido como uma espécie de "aluguel sobre o dinheiro". A taxa seria uma compensação paga pelo tomador do empréstimo para ter o direito de usar o dinheiro até o dia do pagamento. O credor, por outro lado, recebe uma compensação por não poder usar esse dinheiro até o dia do pagamento e por correr o risco de não receber o dinheiro de volta (risco de inadimplência).

A comparação com o aluguel é muito esclarecedora. Quando uma família aluga (toma emprestado) um imóvel, ela se compromete a devolver para o proprietário, após um tempo determinado, o imóvel mais um valor em dinheiro, referente ao aluguel. Nessa lógica, o próprio dinheiro também pode ser visto como um bem a ser usado, assim como um imóvel. Quando alguém aluga esse bem, deve pagar/receber por isso. Na vida cotidiana, há basicamente dois tipos de situações que envolvem pagamento de juros:

- dívidas contraídas (empréstimos bancários, crediários etc)
- rendimento de aplicações financeiras (poupança, fundos etc).

Praticamente em todas as situações, os juros são calculados como uma porcentagem do valor devido/aplicado. Por isso é muito importante estar familiarizado com os cálculos de porcentagem.

Juros Simples: são acréscimos que são somados ao capital inicial no final da aplicação.

A fórmula do Juro Simples é: j = C.i.t

Onde: j = juros, C = capital, i = taxa, t = tempo

Exemplo: Considere que uma pessoa empresta a outra a quantia de R$ 2.000,00, a juros simples, pelo prazo de 3 meses, à taxa de 3% ao mês. Quanto deverá ser pago de juros?

Resolução: Antes de iniciarmos a resolução deste problema, devemos descobrir o que é o quê, ou seja, quais dados fazem parte das contas.

Capital Aplicado (C): R$ 2.000,00

Tempo de Aplicação (t): R$ 3 meses

Taxa (i): 3% ou 0,03 ao mês (a.m.)

Fazendo o cálculo, teremos: J = C . i. t → J = 2.000 x 3 x 0,03 → R$ 180,00

Ao final do empréstimo, a pessoa pagará R$ 180,00 de juros. Observe, que se fizermos a conta mês a mês, o valor dos juros será de R$ 60,00 por mês e esse valor será somado mês a mês, nunca mudará

Juros Composto: são acréscimos que são somados ao capital, ao fim da cada período de aplicação formando com esta soma um novo capital.

A fórmula dos Juros Compostos é: M = C. (1 + i)t

Onde: M = Montante, C = Capital, i = taxa de juros, t = tempo.

Considerando o mesmo problema anterior, da pessoa que emprestou R$ 2.000,00 a uma taxa de 3% (0,03) durante 3 meses, em juros simples, teremos:

Capital Aplicado (C) = R$ 2.000,00

Tempo de Aplicação (t) = 3 meses

Taxa de Aplicação (i) = 0,03 (3% ao mês)

Fazendo os cálculos, teremos: $M = 2.000 (1 + 0,03)^3 \rightarrow M = 2.000 . (1,03)^3 \rightarrow M = R\$ 2.185,45$

Ao final do empréstimo, a pessoa pagará R$ 185,45 de juros. Observe, que se fizermos a conta mês a mês, no primeiro mês ela pagará R$ 60,00, no segundo mês ela pagará R$ 61,80

e no terceiro mês ela pagará R$ 63,65.

Normalmente quando fazemos uma compra a prazo, por exemplo, os juros cobrados são os Juros Compostos. Praticamente todas lojas comerciais adotam os juros sobre juros (Juros Compostos).

Atividades

1- João fez um empréstimo com um amigo por um período de 6 meses e pagou R$ 540,00 de juros. Sabendo que a taxa foi de 3% ao mês, calcule o valor que João pediu emprestado?

2- Determine o montante produzido por um capital de R$ 20.000,00 a uma taxa de 12% a.a. durante 5 meses, considerando-se juros simples.

3- Ana quer comprar uma televisão que custa à vista R$ 650,00. Como Ana não tem todo o dinheiro para comprar, propôs que ela pagasse com um cheque pré-datado para 2 meses, com um valor de R$ 721,50. Qual foi a taxa mensal cobrada?

4- Aplicando-se R$ 10.000,00 em um banco que paga juros compostos de 2% ao mês, quanto será o montante após 4 meses?

Observação: Para todas as atividades, primeiro verificar o que se pede, ou seja, retirar os dados do problema.

Atividades Propostas: Tratamento de Informação

Anotações

Unidade 2

ORGANIZANDO DADOS EM TABELAS

Marília tinha em seu porta-níqueis 11 moedas, totalizando 1 real. Se não havia moeda de R$ 0,25, quantas moedas e de quais valores havia no porta-níqueis de Marília?

Resolução:

<table>
<tr><th>Eu devo ...</th><th>Para ...</th></tr>
<tr><td>Identificar os dados e a pergunta contidos no enunciado.
• havia 11 moedas
• não havia moedas de R$ 0,25
• o valor total de moedas é de 1 real
Pergunta: Quantas moedas havia e de quais valores?</td><td>identificar quais dados são fixos e quais dados podem variar. Nesse caso, a quantia de moedas e o valor total são fixos; já a quantidades de moedas de cada tipo é variável.</td></tr>
<tr><td>Escolher quais dados serão indicados na tabela
Em nosso sistema monetário, há moedas de R$ 0,01, R$ 0,05 R$ 0,10 R$ 0,25 R$ 0,50 R$ 1,00. Podemos desconsiderar a moeda de R$ 0,25 (segundo o dado do problema) e também a moeda de 1 real, pois havia 11 moedas para totalizar o valor de um real.
Cada um dos 4 valores de moedas que sobraram entrará em uma coluna da tabela.</td><td>determinar quais dados irei indicar nas colunas e nas linhas da tabela.</td></tr>
<tr><td>Construir a tabela
<table>
<tr><th>0,01</th><th>0,05</th><th>0,10</th><th>0,50</th><th>Total de moedas</th></tr>
<tr><td>100</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>100</td></tr>
<tr><td>0</td><td>20</td><td>0</td><td>0</td><td>20</td></tr>
<tr><td>0</td><td>0</td><td>10</td><td>0</td><td>10</td></tr>
<tr><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>2</td><td>0</td></tr>
</table></td><td>conseguir organizar os dados relevantes para a resolução do problema.</td></tr>
<tr><td>Indicar as quantidades em cada linha e analisar as combinações
<table>
<tr><td>0,01</td><td>0,05</td><td>0,10</td><td>0,50</td><td>Total de moedas</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>5</td><td>1</td><td>6</td></tr>
<tr><td></td><td>2</td><td>4</td><td>1</td><td>7</td></tr>
<tr><td>5</td><td>1</td><td>4</td><td>1</td><td>11</td></tr>
</table>
5.0,01 + 1. 0,05 + 4 . 0,10 + 1. 0,50 = 1
Havia 5 moedas de R$ 0,01, uma moeda de R$ 0,05 quatro moedas de R$ 0,10 e uma moeda de R$ 0,50 .</td><td>poder escolher, em cada linha, a quantidade de moedas que mais se aproxima da solução do problema.</td></tr>
</table>

Leitura e interpretação de dados em tabela

- Antes de iniciar a atividade, peça aos alunos que relatem suas experiências com o trânsito,

especialmente no que se refere ao tipo de transporte que utilizam para ir ao trabalho, quais os perigos que enfrentam no trânsito e de que modo se protegem desses perigos.

- Organize no quadro-negro uma tabulação do tipo de transporte utilizado pelos alunos para ir ao trabalho.
- Com os dados coletados, construa um gráfico de colunas mostrando os procedimentos de construção para os alunos.
- Comente sobre as infrações que os motoristas estão sujeitos e as consequências.

Leia os dados apresentados na tabela para responder às questões em seu caderno:

MULTAS APLICADAS NO ESTADO DE GOIÁS (JANEIRO A JULHO D E 2006)	
INFRAÇÃO	TOTAL DE MULTAS
Desobedecer ao sinal fechado ou à parada obrigatória	41.516
Exceder o limite de velocidade	157.212
Apresentar falta ou a deficiência de equipamentos obrigatórios	17.299
Dirigir usando fones de ouvido	25.429
Deixar, o condutor ou o passageiro, de usar cinto de segurança	11.444
Outras infrações	223.941

Fonte: <http://www.detran.go.org.br>.

a) A que se referem os dados apresentados na tabela? Onde esses dados foram obtidos?
b) Que tipo específico de infração teve maior aplicação de multas nesse período?
c) Qual foi o total de multas aplicadas nesse período?
d)Ao ser multado por dirigir com fones de ouvido, o motorista paga aproximadamente 85 reais. Qual foi o valor aproximado arrecadado pelo estado de Goiás com esse tipo de multa?

MEXA-SE

Uma pessoa que gasta 150 quilocalorias (Kcal) por dia em atividade física já não é considerada sedentária. Veja no quadro em que atividades e em quanto tempo se podem gastar essas quilocalorias.

- 45 minutos → lavando carro;
- 20 minutos → nadando;

- 30 minutos → jogando basquete;45 minutos → lavando os vidros da janela ou o chão da casa;
- 30 minutos → andando três quilômetros;
- 15 minutos → andando de bicicleta seis quilômetros.

a) Descubra em quanto tempo (x) se pode correr 3 quilômetros para gastar as 150 quilocalorias, sabendo que:

$$\frac{5}{x} + \frac{4}{x+1} = \frac{7}{12}$$

b) Se uma pessoa nadar 30 minutos por dia, quantas Kcal ela vai gastar?

c) Laura gasta 45 minutos para ir e voltar da escola de bicicleta. Quantas quilocalorias ela gasta?

d) Se você nadar 40 minutos, gastar mais 300 Kcal jogando basquete, e ainda andar mais 6 km, quantas quilocalorias irá gastar no total e em quanto tempo?

Autoavaliação: são atividades para serem realizadas com base em conhecimentos já adquiridos anteriormente e os revistos no curso.

1- Vou para Barro Preto, saindo de São Joaquim. Tenho duas opções de caminho: por São João ou por Santa Maria. Observando o esquema diga: por qual destes caminhos o trajeto é menor?

2- Você sabe como determinar a idade de uma árvore? Quando a madeira é cortada no sentido radial (em discos), conforme figura a seguir, aparecem linhas circulares claras e escuras – são os anéis de crescimento. Cada par de anéis (1 claro e 1 escuro) representa um ano de crescimento da árvore; contando-se os pares de anéis, tem se a “idade da árvore”.

Corte radial de uma árvore

a) Qual é a idade da árvore acima, se considerarmos as linhas que aparecem na ilustração?
b) O desenho que aparece no corte radial da árvore nos dá a idéia de uma figura plana. Que figura é esta?

3- Lúcia fez um balanço de quantos litros de leite foram vendidos em seis dias da semana e representou no quadro abaixo. Um dos números ficou ilegível. Descubra quantos litros de leite ela vendeu no Sábado

LEVANTAMENTO DE VENDA DE LEITE

Dias da semana	seg	ter	qua	qui	sex	sab	dom
Litros de leite (vendidos)	17	22	34	35	27	--	170

4- A loja de eletrodomésticos anotou as vendas do mês de maio:

ELETRODOMÉSTICO	TOTAL DE VENDAS	VALOR UNITÁRIO
Liquidificador	5	78 reais
Ferro elétrico	3	45 reais
Batedeira	4	86 reais
Aspirador de pó	8	120 reais

a) Qual o eletrodoméstico mais vendido?

____

____

b) Qual o que menos vendeu?

____

____

c) Quantos eletrodomésticos foram vendidos no mês de maio?

____

____

d) Quanto à loja recebeu vendendo?

Liquidificador________Ferro elétrico________Batedeira________Aspirador de pó________

Anotações

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

GIOVANNI, J. R. **A conquista da matemática**. São Paulo: FTD, 2002 (Coleção a Conquista da matemática, 60 ao 90 ano)
PAIVA, M. **Matemática**: volume único. São Paulo: Editora Moderna, 1999.

Projeto Araribá: Matemática: Ensino Fundamental/ Obra coletiva, concebida desenvolvida e produzida pela Editora Moderna, 2007.

<http://www.portal.mec.gov.br/secad/arquivos/pdf/eja/propostacurricular/primeirosegmento/propostacurricular.pdf>.

<http://www.mundovestibular.com.br/articles/451/1/GRANDEZAS---REGRA-DE-TRES/Paacutegina1.html>.

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Juro>.

Unidade 3 - Informática básica

CONCEITOS BÁSICOS DE INFORMÁTICA

Um computador para funcionar precisa de duas partes distintas, conhecidas como hardware e software.

Hardware: é a parte física do computador, ou seja, são as peças que em conjunto formam um computador. Exemplos de hardware são: mouse, teclado, monitor, memória, placa de vídeo, placa de rede, dentre outros.
Software: é a parte lógica do computador, ou seja, são os programas do computador. Exemplos de softwares são: Linux, Windows, Writer, Calc, Impress, Base, Word, Excel, PowerPoint, dentre outros.

Os softwares se dividem nas seguintes categorias:

Software básico: é um conjunto de programas que auxiliam na execução de diversos softwares aplicativos. É formado pelos seguintes componentes principais:

- Sistema Operacional: software que gerencia e controla o computador.
- Compiladores e Interpretadores: são softwares que traduzem ou interpretam os programas escritos em diferentes linguagens de programação.
- Linguagens de Programação: conjunto de regras sintáticas e semânticas que permitem escrever os programas de computadores.
- Software Aplicativo: são softwares utilizados para executar tarefas específicas dos usuários. Por exemplo, um editor de textos, uma planilha de cálculo, um software contábil, entre outros.

SISTEMA OPERACIONAL

O sistema operacional é um software que gerencia o computador e torna possível a interface entre o usuário e o computador. O sistema operacional é quem controla o gerenciamento de dispositivos físicos como memória, processador, disco rígido, entre outros, e que permite a execução de aplicativos, como o BrOffice, por exemplo.

Quando ligamos o computador o sistema operacional inicia-se automaticamente permitindo que o usuário possa dar seus comandos ao computador. Existem diversos tipos e

versões de sistemas operacionais, dentre eles destacam-se: Windows, Linux, Unix, OS 2, MacOS, entre outros.

O sistema operacional que vamos estudar é o Linux por ser considerado software livre, ou seja, não é necessário o usuário adquirir a licença para uso posterior. Esses softwares já vêm acompanhados por uma licença de software livre.

SISTEMA OPERACIONAL LINUX – UM POUCO DA HISTÓRIA

O Linux foi criado como um projeto universitário de um estudante finlandês, chamado Linus Torvalds. Por volta de 1983, foi criada por Richard Stallman uma fundação sem fins lucrativos, chamada Free Software Foudantion (FSF), cujo objetivo era lutar contra as restrições de cópia e alterações de software, ou seja, incentivar a criação de software livre para cópia e alterações. Pra tanto, a FSF criou uma licença pública geral chamada GNU (General Public Licence) que regulamenta a distribuição e alterações no software e as condições para cópia. Linus Torvalds resolveu disponibilizar o código-fonte do Linux sob a licença GNU com o objetivo de conseguir a ajuda de outros desenvolvedores. A partir daí, muitos desenvolvedores se interessaram pelo projeto e começaram a adicionar novas funcionalidades e recursos ao sistema. Em 1991 a primeira versão oficial do Linux foi divulgada.

SISTEMAS APLICATIVOS – BrOffice

O BrOffice é uma suíte de escritório que integra editores de texto, planilhas de cálculo, apresentação e editor de imagens, aplicativo de banco de dados e inclui aplicativos para fórmulas matemáticas. Foi desenvolvido por uma comunidade de engenheiros com código aberto, ou seja, seu código-fonte é disponibilizado podendo ser alterado, devido ao software ser considerado livre.

O BrOffice é compatível com os formatos mais comuns do mercado como, por exemplo, os aplicativos da Microsoft. Essa praticidade auxilia os usuários a executar um arquivo, desde que seja da mesma família, em softwares distintos. Os aplicativos possuem uma interface semelhante ao pacote Office da Microsoft, o que torna fácil a utilização dos aplicativos do BROffice para os usuários que trabalham com a suíte da Microsoft.

Aplicativos BrOffice

Dentre os aplicativos do BROffice estudaremos o Writer, o Calc e o Impress.

Writer: processador e editor de textos.

Calc: aplicativo utilizado para a criação de planilhas eletrônicas simples ou de cálculo. Os cálculos são realizados através de funções matemáticas como somar, calcular média, valores maiores ou menores, contar, dentre outros cálculos.

Impress: permite a criação de apresentações eletrônicas com a inserção de recursos multimídia como imagens, sons, textos, animações. Essas apresentações podem ser utilizadas em palestras, aulas e apresentações em geral.

Salvando um documento

O método para salvar um documento no BrOffice não muda entre um aplicativo e outro. Para salvar um documento há duas considerações a serem observadas:

- Se for a primeira vez que você está salvando o documento clique no menu Arquivo >> Salvar Como ou pressione as teclas CTRL + SHIFT + S. Uma tela será aberta para você e escolher o local onde deseja armazenar o documento e inserir o nome do documento.
- Se você alterou um documento e deseja salvar as alterações clique no menu Arquivo >> Salvar ou pressione as teclas CTRL + S.

Figura 1 – Salvar e Salvar Como

Abrindo um documento

O método para abrir um documento já existente no BrOffice não muda entre um aplicativo e outro.

Para abrir um documento clique no menu Arquivo >> Abrir ou pressione as teclas CTRL + O. Na tela que se abre escolha o local onde o documento foi salvo. Clique no documento e

clique no botão Abrir ou dê dois cliques sobre o arquivo escolhido.

Em qualquer uma das opções aparecerá a janela “Abrir” com a lista de pastas e arquivos disponíveis ao uso.

Imprimindo um documento

Para imprimir um documento qualquer utilizando um dos aplicativos do BrOffice clique no menu Arquivo >> Imprimir ou pressione as teclas CTRL + P. A tela de impressão aparecerá no seu monitor.

Figura 2 – Imprimir Documento

Nome: selecione a impressora que será utilizada para a impressão do documento.

Propriedades: ativa o programa da impressora para serem ajustados.

Intervalo de impressão: através dessas opção é possível definir se todas as páginas do documento serão impressas, ou se apenas algumas páginas serão impressas. Você deve separar com ponto e vírgula se desejar imprimir páginas alternadas e dois pontos se desejar imprimir páginas sequencias.

Cópias: definir o número de cópias de impressão do documento.

Exercícios

O que é um software livre?

Quando se fala em software, o termo livre significa disponível, sem a necessidade de comprá-lo para uso posterior.

Por que todo o computador precisa de um sistema operacional?

Como o próprio nome diz, o sistema operacional gerencia ou opera o computador.

O que é software aplicativo?

Todo sistema operacional precisa de softwares aplicativos para que o usuário possa realizar tarefas específicas em um computador como, por exemplo, digitar uma carta ou fazer uma planilha de cálculo.

O que é hardware?

Além do sistema operacional e softwares aplicativos, para um computador funcionar é necessário montá-lo de forma adequada para que todas as funções sejam executadas de forma satisfatória. Para isso existem várias peças que formam um computador como, por exemplo, o teclado que permite a inserção de dados no computador.

O que é software? E como se classificam?

Quando você está trabalhando no computador você está executando programas para poder realizar as suas tarefas como, por exemplo, digitar um texto ou acessar Internet. Lembrando que isso só é possível porque existe um sistema que controla todas as ações do usuário.

Por que o sistema operacional Linux não possui o editor de textos microsoft word?

Existem softwares que são considerados livres, ou seja, podem ser utilizados sem a necessidade de adquirir uma licença para uso, e existem softwares que são considerados proprietários, que necessitam adquirir uma licença para uso. O funcionamento dos softwares

aplicativos dependem de qual sistema operacional o usuário utiliza.

Qual a diferença entre os métodos salvar e salvar como?

Salvar significa armazenar o arquivo no computador. Esses arquivos podem ficar armazenados no disco rígido - também chamado de HD (Hard Disk) – ou em mídias removíveis como um pen drive, CD ou DVD. Sempre que um arquivo for criado é necessário salvá-lo para uso posterior. Caso o arquivo não for salvo, ao desligar o computador o mesmo é perdido.

WRITER – PROCESSADOR E EDITOR DE TEXTOS

O Writer é um processador e editor de texto que permite a criação e edição de textos altamente profissionais, pois dispõe de recursos específicos para a formatação, inserção de imagens e tabelas. Com ele é possível criar um simples texto como uma carta, ofício, memorando, dentre outro documentos do gênero, como documentos mais complexos, como um livro ou uma apostila.

INICIANDO O WRITER

- No Windows: Iniciar >> Programas >> BrOffice.org >> BrOffice.org Writer.
- No Linux: Aplicativos >> Escritório >> BrOffice.org Writer.

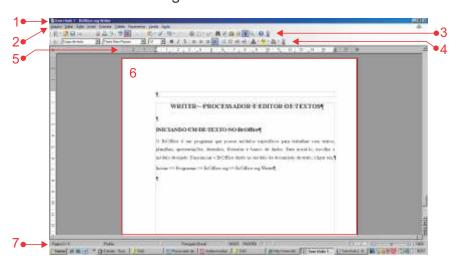



Figura 3 – Tela do Writer

1- Barra de Título - É onde fica localizado o nome do arquivo e do programa.

2- Barra de Menus - Contém os menus onde se encontram todos os comandos importantes do BrOffice.org - Writer.

3- Barra de Ferramentas Padrão - Contém os botões de atalho para as funções mais comuns do BrOffice.org - Writer.

4- Barra de Formatação - Apresenta atalhos para os principais comandos de formatação.

5- Régua - indica os limites do texto, considerando as margens direita, esquerda, superior, inferior e parágrafos.

6- Área de Edição - Local onde será editado o documento.

7- Barra de Status - Mostra informações como quantidade de páginas do documento, idioma que está sendo utilizado, tecla INSERT ligada ou desligada, zoom, etc.

Criando um documento novo de texto

Para criar um novo documento de texto clique em Arquivo >> Novo >> Documento de texto ou pressione as teclas CTRL N.

Formatando caracteres

Ao digitar um texto no Writer, ou qualquer outro editor de textos, é necessário formatá-lo, ou seja, dar uma aparência melhor ao texto. Para isso, é necessário fazer algumas alterações no documento como tipo e tamanho da fonte, alinhamento, espaçamento entre as linhas, formatação das margens do documento, dentre outras alterações.

Para alterar tamanho e tipo de fonte no Writer primeiramente você deve selecionar o texto e clicar em Formatar >> Caracteres.

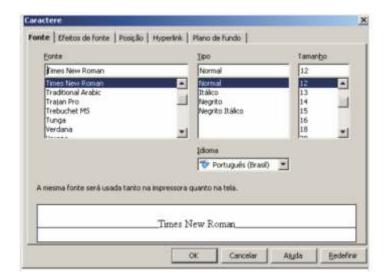



Figura 4 – Guia Caractere

Fonte: Lista de fontes disponíveis no sistema.

Tipos de fontes: Tipos para a fonte selecionada.
Tamanho: Lista de tamanhos para a fonte selecionada.
Idioma: Pode-se escolher o idioma para a fonte selecionada.

Formatando alinhamento do texto

Alinhamento é a posição do texto em relação às margens. Existe alinhamento à direita, à esquerda, centralizado e justificado. Para defini-lo, clique no menu Formatar >> Parágrafo.

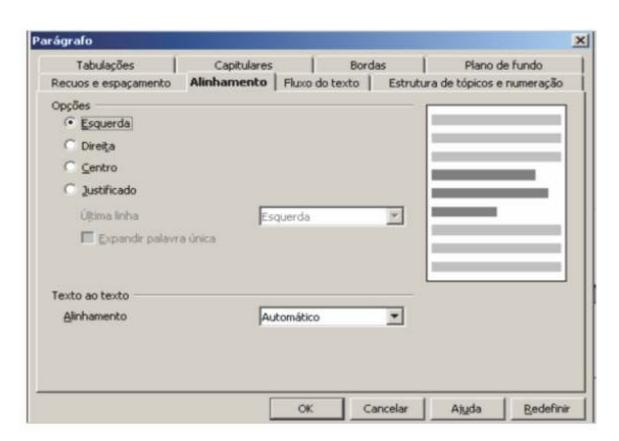



Figura 5 – Guia Parágrafo / Alinhamento

Alinhamento à esquerda: Nesta formatação o alinhamento se concentra apenas do lado esquerdo, o final de cada linha do parágrafo é ajustado automaticamente pelo Writer.
Alinhamento à direita: Ao contrário do anterior, nesta formatação, a preocupação é com o alinhamento à direita da linha.
Alinhamento ao centro: Neste caso não existe preocupação com as margens e sim, em centralizar o texto em relação à largura da linha.
Alinhamento justificado: O parágrafo justificado alinha-se tanto a direita como a esquerda da linha, por isso aparece alguns espaçamentos entre as palavras. O Writer apresenta a possibilidade de definir o alinhamento da última linha do parágrafo justificado.

Formatando recuos e espaçamento do texto

Figura 6 – Guia Parágrafo / Recuos e Espaçamento

Recuo: Essa seção trabalha com avanço de parágrafo da esquerda e da direita, recuo específico para a primeira linha, inclusive com valores negativos.

Antes do texto: Define a margem esquerda do parágrafo a partir da margem esquerda da página.

Depois do texto: Define a margem direita do parágrafo a partir da margem direita da página.

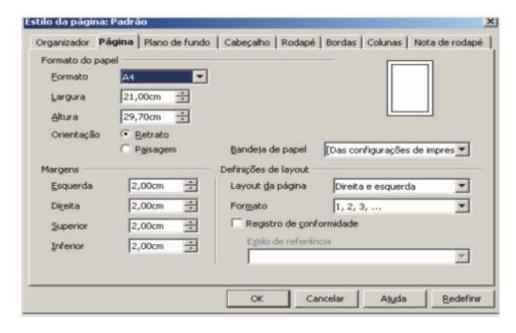
Primeira linha: Define a margem esquerda da primeira linha do parágrafo a partir da margem do parágrafo (antes do texto).

Espaçamento: Determina o espaço antes e depois do parágrafo onde se encontra o cursor.

Espaçamento de linhas: Define o espaço entre as linhas do mesmo parágrafo selecionado.

Configurando página

Para indicar qual o tamanho do papel e as margens da página, clique em Formatar >> Página >> Guia Página.

Figura 7 – Guia Página

Formato do papel: Para indicar tamanhos pré-definidos, ou usando as caixas Largura e Altura, indicando o tamanho certo do papel. Em Orientação indicamos se a página será Retrato (em pé) ou Paisagem (deitada);

Margens: Indica o limite que o texto terá em relação às bordas da página.

CABEÇALHO E RODAPÉ

O cabeçalho, localizado na parte superior de uma página, é um espaço destinado para que se possa inserir o timbre de uma empresa ou até mesmo a numeração de um documento. O rodapé, localizado na parte inferior da página, também destinado a exibir a numeração de páginas e outras informações.

Para exibir um Cabeçalho na página, clique em Inserir >> Cabeçalho >> Padrão. Note que um pequeno retângulo passa a ser exibido na parte superior da sua página.

Digite dentro do Cabeçalho/Rodapé o que desejar e este será impresso em todas as páginas do documento. Pode-se utilizar no Cabeçalho/Rodapé todos os tipos de formatações, como se estivesse digitando um parágrafo normalmente.

As páginas podem ter Cabeçalhos/Rodapés diferentes. Por exemplo, em um livro cada capítulo pode ter um cabeçalho diferente, pode-se, então, utilizar recursos avançados para a realização dessa tarefa. Para tanto, deve-se utilizar estilos de páginas diferentes para cada capítulo, conteúdo não visto nessa apostila.

Numeração de páginas

Para adicionar numeração de páginas, primeiro é necessário escolher se a mesma ficará no Cabeçalho ou no Rodapé. Na seqüência clique em Inserir >> Campos >> Número da página.

Exercícios

1. Abra o editor de texto Writer e digite um texto qualquer (copie de um livro, se preferir) de no mínimo 20 páginas e que tenha um título.
2. Formate o texto da seguinte forma:

a. Para o título aplique fonte Loma, tamanho 14 e cor vermelha. O alinhamento deve ser centralizado.
b. Para o texto aplique fonte Dejavu Serif, tamanho 12 e cor cinza escuro. O alinhamento deve ser justificado. Aplique parágrafo de 2,0 cm espaçamento entre linha de 1,5.

3. Salve o texto onde preferir com o nome de Texto1.
4. Feche o Writer.
5. Abra novamente o Writer e o Texto1 e faça as seguintes alterações.
6. Mude a cor da fonte do título para verde.
7. Mude o tamanho da fonte do texto para 10.
8. Salve novamente o documento.

CALC

O Calc é um aplicativo utilizado para a criação de planilhas eletrônicas simples ou de cálculo. Os cálculos são realizados através de funções matemáticas como somar, calcular média, valores maiores ou menores, contar, dentre outros cálculos.

Planilhas do broffice

Iniciando uma planilha no BrOffice

- No Windows: Iniciar >> Programas >> BrOffice.org >> BrOffice.org Calc
- No Linux: Aplicativos >> Escritório >> BrOffice.org Calc

Figura 8 – Tela do Calc

O Calc é composto por um grupo de planilhas localizadas na parte inferior esquerda da tela. Cada planilha é composta por um conjunto de linhas e colunas. As colunas são nomeadas com as letras do alfabeto. As linhas são numeradas. Cada célula pode ser identificada pelo cruzamento de uma coluna com uma linha, por exemplo, dizemos que a célula composta pela coluna A e linha 1 chama-se célula A1, sendo este o endereço da célula.

Criando uma nova planilha

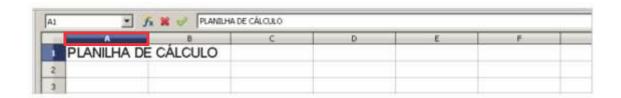
Para criar uma nova planilha clique no menu Arquivo >> Novo >> Planilha ou pressione as teclas CTRL N.

Trabalhando com dados em uma planilha

Nas células poderão ser digitados números, caracteres, caracteres especiais, etc. Ao terminar a entrada de dados na célula, tecle Enter ou Tab.

Se o texto for maior que o tamanho da célula, ele ocupará o espaço da próxima célula,

se esta estiver vazia. Para resolver esse problema basta aumentar a largura da célula A1 clicando na divisão entre as células A e B (identificada na imagem) e arrastando até a posição desejada.

Figura 9 – Tela do Calc / Planilha

Para excluir os dados de uma célula basta selecioná-la e pressionar a tecla Delete.

Para selecionar um conjunto de células clique sobre a primeira célula que deseja selecionar e arraste até a posição desejada.

Alterando a altura das linhas

Selecione as linhas a serem alteradas e clique em Formatar >> Linha >> Altura, digite o valor desejado e clique em Ok.

Para alterar a altura da linha manualmente, posicione o cursor entre uma linha e outra. Quando o cursor do mouse alterar, clique e arraste até obter a altura da linha desejada.

Alterando a largura das colunas

Selecione as colunas a serem alteradas e clique em Formatar >> Coluna >> Largura, digite o valor desejado e clique em Ok.

Para alterar a altura da linha manualmente, posicione o cursor entre uma coluna e outra. Quando o cursor do mouse alterar, clique e arraste até obter a largura da coluna desejada.

Alinhando dados nas células

Após a inserção dos dados na célula, eles são alinhados automaticamente.

Os dados numéricos são alinhados à direita nas células e os textuais alinhados à esquerda. Para alinhar os dados de outra maneira, selecione a célula ou o intervalo de células, clique em Formatar >> Células >> Alinhamento e selecione as opções desejadas.

Inserindo bordas nas células

Para colocar bordas nas células, selecione a célula ou o intervalo de células e clique em Formatar >> Célula >> Bordas, selecione o estilo e a cor da borda e a disposição desejada e clique Ok.

Formatando plano de fundo

Para inserir uma cor de fundo na célula selecione a célula ou o intervalo de células e clique em Formatar >> Células >> Plano de fundo e selecione a cor desejada.

Formatando valores da célula

Em uma célula você pode inserir diferentes tipos de valores como data, hora, moeda, texto, entre outros. Para cada tipo de dado inserido existe uma formatação pré-definida. Exemplo: em uma célula que possui o valor do tipo moeda, é necessário inserir o sinal da moeda como "R$", por exemplo.

Para formatar os dados selecione o conjunto de células desejados clique no menu Formatar >> Célula selecione a guia "Números" e opção "Moeda".

Mesclando células

Mesclar células significa juntar as linhas ou colunas de um conjunto de células. Por exemplo, você tem as colunas A, B, C e D, e deseja juntá-las, ou seja transformá-las em uma linha você deve selecionar as colunas desejadas e mesclá-las. Para mesclar selecione as linhas ou colunas desejadas e clique no botão Mesclar Células.

Barra de fórmulas

As fórmulas e os valores incluídos nas células aparecerão na barra de fórmulas, onde também poderão ser modificados.

Figura 11 – Barra de Fórmulas

O primeiro item da barra mostra o endereço da célula que está ativa no momento.

Toda fórmula deve ser precedida do sinal "=".

Operações matemáticas e operadores aritméticos

As operações matemáticas seguem os padrões da matemática convencional.

Os operadores para realizar as operações matemáticas são:

+	Soma
-	Subtração
*	Multiplicação
/	Divisão
%	Porcentagem
^	Potenciação

Criando fórmulas

As fórmulas são utilizadas para facilitar e automatizar uma operação matemática. Todas as fórmulas do Calc devem começar com o caractere "=" (igual), pois somente assim o Calc entenderá que a entrada é uma fórmula e não um texto qualquer.

Exemplos de fórmulas:

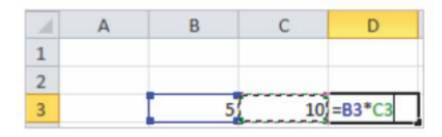
2 x 5	= 2 * 5
2 + 5	= 2 + 5
15 – [2 + (5/2) + (2 x 4)]	= 15 – (2 + (5 / 2) + (2 * 4))

Obs.: nas fórmulas devem-se utilizar somente os parênteses e não os colchetes e chaves para realizar as operações.

Para melhorar os cálculos no Calc deve-se utilizar o endereço da célula ao invés do operando.

Exemplo: Na célula B3 está o valor "5"; na célula C3 está o valor "10". Desejamos multiplicar os dois valores. Ao invés de fazermos a fórmula =5 * 10 onde os valores são multiplicados diretamente, faz-se a fórmula =B3 * C3. Dessa forma o Calc localiza o valor contido na célula B3 e multiplica pelo valor contido na célula C3. Se o usuário alterar o valor da célula, não é

necessário alterar a fórmula.

Figura 12 – Multiplicando valores através do endereço das células

Funções

As funções do Calc são utilizadas para melhorar e agilizar o cálculo das operações e podem ser utilizadas na realização de diversos tipos de operações. Uma função tem o seguinte formato:

= NOMEDAFUNÇÃO(argumento1, argumento2, ...).

Onde:

NOMEDAFUNÇÃO: corresponde ao nome da função que será utilizada (SOMA, MÉDIA, MÍNIMO, MÁXIMO, etc)
Argumento1, Argumento2: são os operandos da função. Podem ser números, datas ou endereços de células.

Um argumento pode ser separado por um ponto e vírgula ";" ou dois pontos ":". O ponto e vírgula ";" faz a união entre dois ou mais valores. Os dois pontos ":" juntam uma sequência de valores.

Exemplos:

- Função para somar os valores contidos nas células A5 até a célula A10 (=SOMA(A5:A10)). As células A5 e A10 são argumentos da fórmula SOMA.
- Função para somar os valores contidos nas células A5, A7 e A10 (=SOMA(A5;A7;A10)). As células A5, A7 e A10 são argumentos da fórmula SOMA.

Para trabalhar com as funções do Calc você pode clicar na célula onde deseja inserir a função e digitá-la, ou inseri-la através do assistente de função seguindo os seguintes passos:

1 Selecione a célula onde será inserida a função,
2 Clique em Inserir >> Função, ou clicar em Ctrl + F2, ou ainda na barra de fórmulas através do botão Assistente de funções.
3 Selecione uma categoria de função na caixa Categoria.
4 Selecione o nome da função.
5 Clique em Próximo ou dê um clique duplo sobre o nome da função escolhida. Preencha os argumentos solicitados pela função e clique em Ok.

Dentre as funções existentes no Calc veremos nessa apostila as funções da soma, média, máximo e mínimo.

Função soma

A função SOMA é similar ao operador de adição e retorna a soma dos valores da lista de argumentos.

=SOMA (arg1; arg2; ...)

Exemplos:

=SOMA(B8;B5;C4) retorna a soma do conteúdo das células B8, B5 e C4.
=SOMA(B3:B7) retorna a soma do conteúdo das células de B3 até B7.

É possível ainda inserir uma soma utilizando o sinal de somatório (Σ) na barra de fórmulas .

Função média

A função MÉDIA retorna a média aritmética da lista de argumentos.

=MEDIA (arg1; arg2; ...)

Exemplos:

= MEDIA(C4;C6;B9) retorna a média do conteúdo das células de C4, C6 e B9.

= MEDIA(B1:B10) retorna a média do conteúdo das células de B1 até B10.

Função máximo

A função MÁXIMO retorna o valor máximo da lista de argumentos.

=MAXIMO (arg1; arg2; ...)

Exemplo:

=MAXIMO(B1:B10) retorna o valor máximo do conteúdo das células de B1 até B10.

Função mínimo

A função MÍNIMO retorna o valor mínimo da lista de argumentos.

=MINIMO (arg1; arg2; ...)

Exemplo:

=MINIMO(B1:B10) retorna o valor mínimo do conteúdo das células de B1 até B10.

Imprimindo uma planilha

Para imprimir uma planilha no Calc você pode seguir um dos seguintes procedimentos:

- Clicando no botão Imprimir (impressora) localizado na barra de ferramentas padrão a planilha será impressa sem a possibilidade de configurar a impressão.
- Clicar no menu Arquivo >> Imprimir é possível definir as configurações de impressão.

Configurando página da planilha

Antes de imprimir uma planilha, é necessário configurar a página definindo os formatos

do papel, largura e altura da página, orientação (retrato ou paisagem), alinhamento da tabela (horizontal ou vertical) e margens. Com a planilha aberta, clique no menu Formatar >> Página. A tela de configuração de página será aberta. Escolha a guia Página e faça as configurações desejadas.

Exercícios

1. Abra o Calc e digite a seguinte tabela:

	A	B	C	D
1	RELATÓRIO DE COMPRAS			
2	Produto	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
3	HD	3	R$ 500,00	
4	Monitor	4	R$ 600,00	
5	Placa de Video	6	R$ 300,00	
6	Impressora	2	R$ 400,00	
7	Placa de Som	3	R$ 150,00	
8	Modem	8	R$ 200,00	
9	Placa de Rede	4	R$ 100,00	
10	Cooler	2	R$ 35,00	
11	DVD	3	R$ 4,00	
12	CD	4	R$ 3,00	
13			SOMA	

2. Formate a tabela como no exemplo aplicando bordas e mesclando células
3. Faça uma fórmula para calcular o valor total. Exemplo: B3 * C3, onde: B3 corresponde à coluna da Quantidade e C3 corresponde à coluna do Valor Unitário.
4. Utilizando a função da soma, calcule a soma dos produtos. Exemplo: =SOMA(D3:D12), onde D3:D12 correspondente ao valor total de cada produto.

IMPRESS

O Impress é um software destinado à criação de apresentações eletrônicas. Mas o que é uma apresentação eletrônica? Você já deve ter assistido a uma palestra, a uma aula ou apresentação de um produto, ou algo semelhante, onde o palestrante ou professor utilizam equipamentos como um datashow ou projetor e um computador. Durante a apresentação ficam passando para o público algumas telas com informações pertinentes ao conteúdo apresentado. Essas telas, que são chamadas de slides, são criadas através de um software específico para apresentações eletrônicas, como o Impress.

Os slides criados para uma apresentação podem conter textos, imagens, gráficos, objetos, sons, vídeos, entre outros recursos.

Iniciando o impress

No Windows: Iniciar >> Programas >> BrOffice.org >> BrOffice.org Impress.
No Linux: Aplicativos >> Escritório >> BrOffice.org Impress

Será apresentada uma tela, chamada Assistente de Apresentações, que permite ao usuário determinar se deseja criar uma apresentação a partir de um documento vazio, a partir de um modelo ou ainda abrir uma apresentação já existente.

Para criar uma apresentação em branco, escolha a opção “apresentação vazia” e clique no botão “Próximo”.

Na segunda etapa do assistente há algumas opções para definir o tipo de design do slide e como será exibida a sua apresentação (computador, projetor, datashow, impresso). Marque a opção “Tela” e clique no botão “Próximo”.

A terceira etapa do Assistente permite padronizar um efeito de transição (troca de slides), a velocidade com que isso ocorre e o tempo de duração de cada slide. Faça as configurações necessárias e clique no botão “Criar” para carregar o programa com as configurações definidas através do assistente.

O primeiro slide que aparece na tela corresponde ao slide de título. Você pode observar que aparece uma caixa de texto com a informação “Clique aqui para adicionar um título”. Clique nessa caixa de texto e insira o título da sua apresentação. Faça as configurações de fonte necessárias através do menu Formatar >> Caractere (a formatação de fonte é semelhante ao método visto no item 9.3 Formatando Caracteres do Writer).

Adicionando slides

Para inserir um novo slide, que corresponde a uma segunda página da sua apresentação clique no menu Inserir >> Slide. Um novo slide será criado com alguns botões no centro. Esses botões são utilizados para inserir uma tabela, um gráfico, ou uma figura.

Páginas mestres

É também conhecido como slide mestre. Corresponde a um estilo de formatação para os textos e títulos, além da inserção de imagens e planos de fundo. Após configurar uma página

mestre os estilos de fonte, tamanho, imagens e planos de fundo serão aplicados em todos os slides.

Para configurar uma página mestre você deve clicar no menu Exibir >> Página Mestre. Faça as configurações e feche o slide mestre.

Layout do slide

A opção Layout do slide permite a escolha de um tipo pré-definido de slide, com textos, conteúdos, gráficos, tabelas, organogramas e diagramas. Para ativá-lo clique no menu Formatar >> Layout do Slide. Várias opções de layout serão apresentadas na tela, escolha a que desejar.

Design do slide

A opção Design do Slide permite a escolha de uma aparência para o seu slide, com formatações de fonte e planos de fundo pré-definidos.

Em todos os slides você pode alterar o estilo da fonte como desejar através do menu Formatar >> Caractere, não esquecendo de antes selecionar o texto.

Transição de slides

Transição é um efeito aplicado na mudança de um slide para outro. É aplicado na tela como um todo podendo ter um som adicionado a um evento. Para aplicar um efeito de transição de slide, clique no menu Apresentação de Slides >> Transição de Slides. Um painel chamado "Transição de Slide" será aberto para configurar a transição do slide. Selecione uma das transições da lista que aparece na parte superior da seção.

Para aplicar um efeito de transição a todos os slides, no painel "Transição de Slides" existe um botão chamado "Aplicar a todos os Slides", basta clicar sobre este botão.

A troca de slides pode ser realizada com o comando do usuário (clique do mouse, ou setas de movimentação do teclado), ou pode ser definido um tempo para a realização da troca automática. Para isso, ainda no painel "Transição de Slides" na opção "Avançar Slides" há duas opções:

- Ao clique do mouse: se essa opção estiver marcada o slide será trocado somente após o usuário clicar com o mouse ou pressionar as teclas de movimentação do teclado.
- Automaticamente após: marcando essa opção é necessário selecionar o tempo destinado a

cada slide para a realização da troca. Por exemplo: se colocar “15s” o slide será trocado automaticamente após 15 segundos.

Você pode optar por colocar um tempo específico diferente em cada slide ou ainda aplicar o mesmo tempo clicando no botão “Aplicar a todos os slides”.

Animando objetos do slide

O Impress permite que você insira uma animação nos objetos do slide. Para isso selecione o objeto que deseja animar, clique no menu Apresentação de Slides >> Animação Personalizada. Será aberto um painel de tarefas com uma lista de opções para personalizar a animação.

As animações podem ser aplicadas em quatro ângulos diferentes:

Entrada: efeito de animação a ser aplicado na entrada do objeto, ou seja, o objeto irá aparecer com o efeito selecionado.
Sair: efeito de animação a ser aplicado na saída do objeto, ou seja, o objeto irá desaparecer com o efeito selecionado.
Ênfase: efeito de animação a ser aplicado na entrada do objeto para dar destaque ao objeto.
Caminhos de Movimento: movimenta o objeto por linhas pré-definidas, com círculos, quadrados, estrelas, ou por um caminho definido pelo usuário, quando selecionada a opção “linha à mão livre”.

Exibindo a apresentação

Para visualizar a apresentação em tela cheia, clique no menu Apresentação de Slides >> Apresentação de Slides ou pressione a tecla F5. A sua apresentação será visualizada de acordo com as configurações definidas através da opção “Transição de Slides”. Para encerrar a apresentação pressione a tecla ESC.

Modos de visualização de slides

Você pode visualizar os slides através de seis formas diferentes:

Estrutura de Tópicos: mostra os títulos e as listas de tópicos de cada slide, organizados de forma sequencial, em formato de estrutura de tópicos.

Exibição de Notas: permite que você adicione notas em cada slide, que serão visualizadas se selecionado esse modo de visualização, sendo omitidas durante a apresentação.
Exibição de Folhetos: permite que você visualize sua apresentação como folhetos, ou seja, miniaturas dos slides.
Classificação de Slides: mostra miniaturas de todos os slides da apresentação em ordem.
Principal: permite configurar o slide mestre.
Apresentação de Slides: modo onde é visualizada a apresentação com todos os efeitos e transições.

Para escolher um modo de visualização de slides clique no menu Exibir e escolha o modo de visualização desejado.

Exercícios

1. Abra o Impress. Através do assistente crie uma apresentação em branco (consulte o item 11.1 Iniciando o Impress).
2. No slide de título adicione um título para sua apresentação.
3. Crie um novo slide e aplique o layout de título e texto e insira as informações necessárias. (veja os itens11.2 Adicionando Slides e 11.4 Layout do Slide).
4. Crie um novo slide e aplique o layout de título, conteúdo e texto. Insira uma imagem.
5. Aplique um design para os slides (veja o item 11.5 Design do Slide).
6. Aplique animação de entrada nos objetos de todos os slides. (veja o item 11.7 Animando objetos do slide).
7. Aplique transição de slides automática após 15s. (veja o item 11.6 Transição de Slides).
8. Salve sua apresentação.

INTERNET

Internet é uma rede de computadores com milhões de computadores interligados entre si através de uma grande estrutura de telecomunicações. Mas o que é uma rede de computado-res?

Uma rede de computadores consiste na ligação de vários computadores por um sistema de comunicações com o objetivo de possibilitar a troca de informações através do recebimento e envio de dados que estão localizados fisicamente distantes. Tanenbaum (2003) diz que o objetivo de uma rede de computadores é “o compartilhamento de recursos, tornando todos os programas, equipamentos e especialmente dados ao alcance de todas as pessoas na

rede, independente da localização física do recurso e do usuário.” Por exemplo: em um escritório que tenha cinco computadores e uma impressora, é possível compartilhar a impressora por meio da rede de modo que os usuários dos cinco computadores consigam imprimir os dados simultaneamente através das cinco máquinas ao invés de instalar uma impressora para cada máquina.

Furgeri (2001) define a Internet como sendo “uma gigantesca rede mundial de computadores, que inclui desde grandes computadores até micros de pequeno porte”.

Como funciona a internet?

Quando surgiu a Internet era necessário ter um computador, um modem, uma linha telefônica e um provedor para ter acesso à Internet. Mas o que é modem? E provedor?

O modem é um equipamento eletrônico que tem a função de modular e demodular dados, ou seja, modula um sinal digital (computador) em um sinal analógico (linha telefônica) para que as informações possam ser transmitidas pela linha telefônica. Ao receber a informação é realizado um processo inverso, chamado de demodulação.

O provedor é uma empresa que fornece o acesso à rede mundial de computadores, além do acesso à Internet, que dependendo do provedor é pago ou não e oferece ainda outros serviços, como por exemplo, o e-mail.

Atualmente é possível realizar uma conexão com a Internet através de outros meios de conexão como, por exemplo, a ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line - Linha Digital Assimétrica para Assinante), cabos de fibra ótica, tv a cabo, via satélite ou via rádio.

Serviços da internet

A Internet oferece aos usuários vários serviços que hoje são indispensáveis para empresas, instituições de ensino e para profissionais de diversas áreas.

WWW – World Wide Web

A World Wide Web também é conhecida como WWW, W3 ou simplesmente Web. Em português significa “rede de alcance mundial”. Pode-se dizer que a WWW é uma referência a todo o conteúdo existente na Internet. Através da conexão de hipertextos ligados através de hiperlinks

Para ter acesso à Internet é necessário utilizar um programa chamado navegador (browser). Existem diversos tipos de navegadores criado por diferentes empresas, como por

exemplo, o Mozilla, Opera, Internet Explorer. O navegador possibilita a visualização dos conteúdos disponíveis na Internet. Outra característica importante para acessar a Internet é conhecer o endereço Web da página que desejamos acessar. Geralmente um endereço Web possui o seguinte formado http://www.exemplo.com.br, onde:

http://: significa Hipertext Transfer Protocol ou protocolo de transferência de hipertexto;
www: informar o nome do servidor web que desejamos nos conectar, indica que o endereço pertence à Web (não é obrigatório);
exemplo: nome do site;
com: existem diversos tipos de sites identificados por três letras após o nome do site. Alguns mais conhecidos são:

- .com comercial.
- .gov (governamental).
- .edu (educacional).
- .org (organização não lucrativa); entre outros.
- .br: indica o país, nesse caso o endereço é no Brasil.

E-mail

Também conhecido como correio eletrônico, é um sistema de comunicação disponível na Internet que possibilita o envio e o recebimento de mensagens. Podemos anexar a essas mensagens arquivos de qualquer formato, texto, imagens, vídeo, sons entre outros.

Para enviar uma mensagem é necessário ter um endereço de e-mail e conhecer o do destinatário. Para gerenciar os e-mails que você envia ou recebe o seu provedor de Internet possui os chamados servidores de e-mail. Atualmente existem e-mails gratuitos, que nem sempre são do provedor que você usa.

Um endereço de e-mail possui a seguinte estrutura:

- login ou nome do usuário;
- símbolo de @ (arroba);
- nome da empresa ou organização que fornece o acesso ao serviço de e-mail;
- tipo de instituição (exemplo .com comercial);
- indicação do país.

Chat

O serviço de chat, que em português significa conversação, ou ainda conhecido como serviço de “bate papo”, possibilita que duas ou mais pessoas conversem em tempo real.

Atualmente existe uma variedade de programas que possibilitam a conversa via Internet, seja essa conversa via mensagem digitada ou por voz (falando e ouvindo). Também é possível transmitir a imagem das pessoas, utilizando uma câmera conectada ao seu computador.

Fórum

Os fóruns ou grupo de discussões são sites que permitem aos usuários enviarem mensagens sobre um determinado assunto. Geralmente os usuários ingressam em grupos de interesse comum, para discutir seus pontos de vista. Existem diversos fóruns na Internet, alguns tratam de assuntos específicos e outros não.

Máquinas de busca

Uma máquina de busca, motor de busca, ou simplesmente buscador é um programa que tem a função de procurar informações relevantes, armazenadas na Web, a partir de palavras chave, indicadas pelo usuário. Os buscadores, como por exemplo, o Google <http://www.google.com>, são utilizados com o objetivo de procurar qualquer informação na rede, apresentá-las de forma organizada e principalmente reduzir o tempo para encontrar as informações.

Exercícios

1. O que é Internet?

Para falar de Internet é importante lembrar o conceito de rede de computadores que consiste na ligação de vários computadores por um sistema de comunicações com o objetivo de possibilitar a troca de informações através do recebimento e envio de dados que estão localizados fisicamente distantes.

2. Quais os serviços que a Internet oferece?

Quando o usuário acessa a Internet para acessar suas mensagens eletrônicas ou fazer uma compra on-line está utilizando um recurso oferecido pela Internet.

3. Como deve ser um endereço de site na Internet?

Para acessar um site qualquer é necessário conhecer seu endereço. Por exemplo para acessar a página de busca do Google, é necessário digitar na barra de endereços do seu navegador <http://www.google.com.br>.

4. O que é e-mail?

A Internet oferece um serviço de troca de mensagens, onde um usuário envia uma mensagem a outro usuário.

5. Como deve ser um endereço de e-mail?

Para enviar uma mensagem a um colega ou amigo é necessário conhecer o seu endereço de e-mail. Analogamente, quando se deseja enviar uma correspondência para uma pessoa, é necessário conhecer o endereço dessa pessoa para posteriormente enviar a correspondência via correio.

Anotações

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

VELLOSO, F. C. **Informática**: Conceitos Básicos. 7 ed. São Paulo: Campus, 2004.
TANENBAUM, A. S. **Redes de Computadores**. 4ª Edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
FURGERI, S. **Ensino Didático da Linguagem XML**. São Paulo: Érica, 2001.

<http://www.bibliotecavirtual.celepar.pr.gov.br/arquivos/File/Apostilas/BrOfficeorgImpress31.pdf>. Acessado em 22 de dezembro de 2011.
<http://www.serrana.sp.gov.br/secretarias/educacao/telecentro/arquivos/editordetextoopenofficewriterbasico.pdf>. Acessado em 27 de dezembro de 2011.
<http://www.semebrusque.com.br/esap/images/apostilas/broffice_writer_basico_7junho2010.pdf>. Acessado em 27 de dezembro de 2011.
<http://www.semebrusque.com.br/esap/images/apostilas/broffice_calc_basico_8junho2010.pdf>. Acessado em 27 de dezembro de 2011.

Unidade 4 - Empreendedorismo

CONCEITOS FUNDAMENTAIS

O empreendedorismo é um movimento que surge nos últimos anos, diante de um cenário econômico de mudanças, em que estão diminuindo os empregos tradicionais nas empresas, fazendo com que as pessoas necessitem encontrar outras alternativas de geração de renda para sua sobrevivência. Diante disso, o objetivo deste material é fornecer subsídios para o desenvolvimento pessoal de características empreendedoras

Afinal, como posso tornar-me um empreendedor?

Comportamento empreendedor

Na década de 80, O SEBRAE, em parceria com a ONU, desenvolveu uma pesquisa com empreendedores bem sucedidos de todo o mundo, procurando entender a principais razões que os levaram ao sucesso. Esta pesquisa detectou 10 características que eram comuns entre estes empreendedores, que passaram a ser chamadas então de Características do Comportamento Empreendedor.

Passaremos a partir deste momento a conhecer e exercitar cada uma destas características:

Busca de oportunidades e iniciativa

O empreendedor está sempre “antenado” a oportunidades de negócios que possam surgir em seu dia a dia. Situações que passariam despercebidas à maioria das pessoas, para o empreendedor podem representar uma inovação, novos produtos ou serviços, ou mesmo um novo negócio. Mas, além de perceber oportunidades diferenciadas, o empreendedor possui uma outra característica que funciona aliada a esta, que é a de possuir iniciativa para pôr em prática esta oportunidade. Muitas pessoas até que têm grandes ideias, que poderiam se transformar em bons negócios, no entanto, não conseguem tirá-las do papel. Já os empreendedores têm grande habilidade para converter uma boa ideia em um negócio real.

Exemplo:

João é um jovem estudante que trabalha como garçom em um restaurante para ajudar a pagar seus estudos. Ultimamente, observou que muitas pessoas têm telefonado para o

restaurante pedindo comida para entrega em casa (serviço delivery), e questionou a seu patrão por que o restaurante não atendia estes clientes. A resposta que recebeu foi de que o restaurante não poderia liberar funcionários para este tipo de serviço, pois não possui estrutura para tal. Neste momento, João percebeu uma ótima oportunidade de negócio, e, meses depois, estava montando um serviço de motocicletas para entregas, tornando-se um parceiro de negócios de seu antigo patrão.

Praticando:

Se você já teve alguma ideia para um negócio, comente sobre ela:____________________

____

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Busca de Oportunidades e Iniciativa. Escreva-as:

1) ____

2) ____

Comprometimento

O empreendedor muitas vezes assume pessoalmente tarefas para cumprir compromissos de sua empresa. Chegando em alguns momentos, inclusive, a substituir ou se colocar ao lado de seus funcionários, mesmo em tarefas de chão de fábrica.

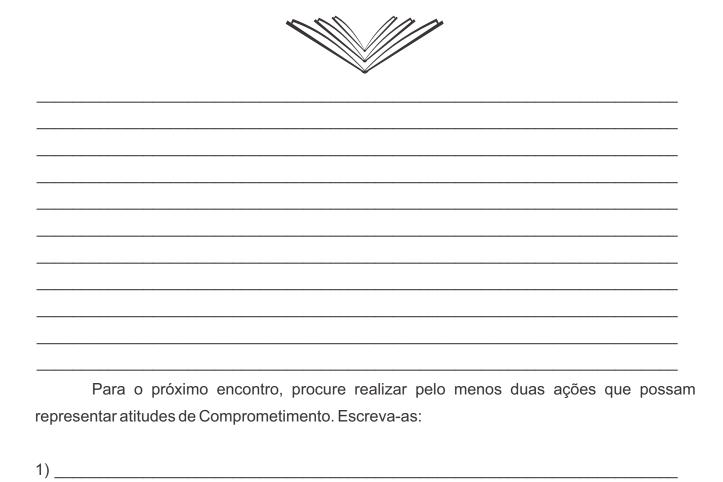
Exemplo:

Certa noite, um dos funcionários de João teve um problema inesperado de saúde e não pôde ir trabalhar. Sem pensar duas vezes, João colocou o capacete, calçou as botas, subiu na moto e passou toda a noite realizando entregas para garantir que seus clientes não fossem prejudicados.

Praticando:

Alguma vez você já desenvolveu uma tarefa além do que lhe era solicitado para cumprir um compromisso? Comente a respeito:

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Comprometimento. Escreva-as:

1) ______________________________
2) ______________________________

Estabelecimento de metas

Estabelecer metas significa traçar objetivos claros para onde você pretende chegar, tanto pessoalmente, quanto profissionalmente. Uma característica importante da meta é ter um prazo definido para que seja atingida. Isto faz com que, dentro deste tempo, você desenvolva estratégias, ou seja, formas e meios para seu cumprimento.

Exemplo:

Os negócios da empresa de João estavam indo muito bem em seu primeiro ano. Os pedidos de serviço e estabelecimento de parcerias cresciam a cada dia, tanto que era necessário, agora, pensar um pouco sobre o futuro da empresa. João, então, estabeleceu algumas metas:

- Contratar mais 1 telefonista no máximo em 2 meses;
- Comprar mais 2 motocicletas no próximo ano;
- Mudar a sede da empresa no próximo ano para um novo lugar, mais espaçoso e estratégico.
-

Praticando:

Comente sobre algum momento de sua vida em que você estabeleceu uma meta e a cumpriu. Como foi este processo:

____
____
____
____
____
____

Planejamento e monitoramento sistemáticos

Planejar significa visualizar uma situação futura desejável e desenvolver meios para alcançá-la. Esta situação futura desejada pode ser as metas, por exemplo, das quais falamos anteriormente. Para se chegar ao objetivo, então, devemos dividir esta grande tarefa em tarefas menores, que devem ser avaliadas e revisadas constantemente, para nos certificarmos de que estão nos levando ao cumprimento do objetivo principal.

Exemplo:

Considerando a meta de João de mudar a sede da empresa no próximo ano, foi necessário, então, que se desenvolvesse um planejamento para atingir este objetivo, dividindo-o em tarefas menores:

- Pesquisar locais possíveis para a nova sede e verificar o preço;
- Reservar um valor na receita mensal da empresa para a mudança;
- Contatar o proprietário no novo local e iniciar as negociações;
- Providenciar os procedimentos, como mudança de endereço, preparação da fachada instalação de telefone e internet e demais medidas para garantir a operação da empresa.

Praticando:

Comente sobre alguma situação em que você dividiu um grande desafio em tarefas menores para conseguir executá-lo:

____
____
____
____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure descrever em detalhes que ações pretende desenvolver para atingir as 2 metas, pessoal e profissional, descritas anteriormente:

1) ______________________________________

2) ______________________________________

Busca de informações

O empreendedor está sempre buscando informações sobre o seu negócio, procurando estar atualizado sobre as tendências do mercado, comportamento dos consumidores e novas tecnologias que possam incrementar seus produtos e serviços. É comum frequentar feiras setoriais ligadas ao seu negócio para acompanhar as novidades. Também costuma consultar profissionais especialistas quando necessita de informações técnicas específicas.

Exemplo:

João participou em São Paulo, no último mês, de uma feira sobre logística, onde conheceu um novo sistema de GPS para deslocamento urbano. Adquiriu os equipamentos para instalar nas motocicletas e ganhar agilidade e precisão em suas entregas.

Praticando:

Comente sobre algum momento em sua vida em que buscou auxílio de um profissional técnico para ajudar na resolução de um problema:

____

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos, duas ações que possam representar atitudes de Busca de Informações. Escreva-as:

1) ______________________________________

2) ______________________________________

Exigência de qualidade e eficiência

O empreendedor está sempre buscando melhorar o desempenho das atividades de seu negócio. Vive estudando formas de reduzir os custos, bem como aumentar a eficiência e a qualidade dos serviços prestados, deixando seus clientes cada vez mais satisfeitos.

Exemplo:

João, nos últimos meses, conversou com alguns clientes para ouvir opiniões sobre os serviços prestados. Baseado nisso, resolveu adotar algumas ações para qualificar ainda mais suas entregas, como a implementação de máquinas de cartão de crédito junto com os entregadores, disponibilizando mais esta opção de pagamento a seus clientes.

Praticando:

Cite alguma situação em que você sugeriu ou implementou ações de melhoria em seu trabalho:

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Exigência de Qualidade e Eficiência. Escreva-as:

1) ____

2) ____

Correr riscos calculados

Montar um negócio ou mesmo promover mudanças na empresa que você trabalha sempre envolverá riscos. Com o empreendedor, em suas atividades, não é diferente. Mesmo na hora de fazer investimento e decidir em que área destinar os recursos, haverá uma probabilidade de que seus planos não saiam da forma como planejou. Por isso, é importante que antes de cada decisão o empreendedor avalie os possíveis resultados, mas também os riscos e consequências, caso as coisas não ocorram como o planejado.

Exemplo:

Ao avaliar a mudança da sede da empresa, João deparou-se com uma situação de

risco, pois estava deixando um local com baixo valor de aluguel e que conseguia pagar tranquilamente. A nova sede da empresa teria um valor maior de aluguel, além do custo do investimento em reformas. João, no entanto, avaliando estas situações decidiu assumir o risco, uma vez que a nova localização fortaleceria os negócios da empresa.

Praticando:

Cite uma situação em que você assumiu alguma posição de risco, avaliando resultados e consequências :

____
____
____
____
____
____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Correr Riscos Calculados. Escreva-as:

1) ____
2) ____

Persistência

Nem sempre a vida de um empreendedor é um mar de rosas. Haverá muitos momentos em que obstáculos se colocarão no caminho do empreendedor. E são nestes momentos que o empreendedor exercitará uma de suas principais características, a de não desistir. E, quando se fala em persistência do empreendedor, não estamos insistindo incansavelmente numa mesma situação, isto seria “teimosia”. Quando o empreendedor está desenvolvendo alguma ação para concretizar um objetivo e não tem conseguido resultados, não significa que vá insistir o tempo todo com a mesma ação, mas poderá sim mudar sua estratégia. O importante é não desistir do objetivo.

Exemplo:

Havia uma loja de autopeças que há muito tempo João tentava negociar uma parceira com sua empresa para a entrega dos seus produtos. Mas o proprietário da loja não acreditava que este serviço seria necessário, pois nunca havia trabalhado com entrega para os clientes. Estes sempre retiravam as peças no balcão da loja. Percebendo que esta forma de negociação

não estava dando resultado, João não desistiu do cliente, mas mudou sua estratégia: falou com um amigo seu, que era cliente da loja de autopeças e pediu que, em seu próximo pedido, solicitasse a entrega em sua oficina. Não demorou muito e o proprietário da loja de autopeças procurou João para formar uma parceria, afirmando que uma demanda por entregas começava a surgir.

Praticando:

Comente sobre alguma situação em que você precisou mudar de estratégia para atingir um objetivo:

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Persistência. Escreva-as:

1) ____

2) ____

Persuasão e rede de contatos

O empreendedor valoriza muito os relacionamentos profissionais que cria, mantendo sempre o contato, pois sabe que em algum momento futuro estas pessoas poderão ser importantes em seu negócio. Para isto, usa muito seu poder de convencimento através de argumentos pertinentes, cordialidade e atenção, conseguindo com que as pessoas façam aquilo que necessita naquele momento.

Exemplo:

Quando João decidiu montar sua empresa, esbarrou em um grande problema, a falta de dinheiro para o investimento inicial. Sabia que uma alternativa seria conseguir um empréstimo em uma instituição financeira, mas sabia também, que chegar lá de mãos vazias, sem um plano de negócios, não resolveria. Foi então que acionou sua rede de contatos. Carlos era um amigo da faculdade que trabalhava como consultor de empresas e auxiliou João na confecção de seu plano de negócio. Muito bem, esta situação estava resolvida, restava agora convencer o gerente a conceder o empréstimo. João usou todo seu poder de persuasão para demonstrar a viabilidade do negócio, além de sua vontade e determinação em fazê-lo dar certo. No final, tudo

deu certo: João conseguiu o dinheiro e montou a empresa, que, aliás, vai muito bem.

Praticando:

Comente sobre alguma situação em que você precisou contatar um amigo para auxiliá-lo a resolver um problema:

____

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Persuasão e Rede de Contatos. Escreva-as:

1) ____

2) ____

Independência e autoconfiança

O empreendedor é uma pessoa que confia muito em seu potencial. Sabe que encontrará dificuldades e desafios, mas sempre está disposto a enfrentá-los, com a segurança que irá vencer. É muito diferente da maioria das pessoas, que prefere a segurança e estabilidade de um emprego. O empreendedor é corajoso, troca esta segurança pela possibilidade de realização de seu sonho: a independência através do seu próprio negócio.

Exemplo:

Quando João anunciou aos colegas do restaurante que estava saindo da empresa para montar seu próprio negócio de moto entregas muitos o chamaram de louco, dizendo que apesar de o salário do restaurante não ser aquelas coisas, todo final de mês era garantido e que João estaria optando por algo incerto. E muitos disseram ainda: “eu avisei!”, quando viram João nos primeiros meses, encontrando dificuldades. Mas isso não o desanimou. João confiava em sua ideia e principalmente em seu potencial para transformá-la em uma realidade. Hoje, João colhe os frutos de seu trabalho, com a empresa indo de “vento em poupa”, e, inclusive, emprega alguns de seus antigos colegas garçons, aqueles mesmos que o criticaram no início.

Praticando:

Cite algum momento em sua vida em que foi questionado, mas que acreditou em si mesmo e deu a volta por cima.

____

____

____

____

____

____

____

Para o próximo encontro, procure realizar pelo menos duas ações que possam representar atitudes de Independência e Autoconfiança:

1) ____

2) ____

Plano de Negócios

Depois de ter conhecido e praticado as características do comportamento de um empreendedor, é muito provável que você esteja motivado e ansioso por buscar oportunidades de criar seu próprio negócio. Mas antes é importante conhecer uma importante ferramenta para o empreendedor, o Plano de Negócios, um guia contendo todas as informações que orientarão o empreendedor no planejamento e execução do seu empreendimento.

Conheceremos então alguns passos básicos e simplificados para elaboração deste guia, lembrando que informações técnicas mais detalhadas devem ser consultadas no momento da elaboração do seu plano específico, como impostos e custos inerentes ao seu ramo de negócio.

Mais informações sobre plano de negócios: ROSA, Cláudia Afrânio. Como Elaborar um Plano de Negócios. Brasília: SEBRAE, 2007.

Análise do mercado

Analisar o mercado significa avaliar as potencialidades e características de seus possíveis clientes. Observar quem serão os fornecedores de matérias-primas e insumos da sua empresa e também estudar quem serão seus prováveis concorrentes.

Exemplo:

Usaremos como exemplo, o negócio de moto entregas de João:

CLIENTES		
PÚBLICO ALVO (Perfil dos Clientes)	COMPORTAMENTO (Motivos de Consumo)	LOCALIZAÇÃO (Posição Geográfica)
• Restaurantes; • Pizzarias; • Lojas de autopeças; • Farmácias; • Comércio em geral	• Cresce o número de pessoas que buscam a comodidade da entrega em suas casas	• Centro urbano da cidade

CONCORRENTES		
QUEM SÃO (Concorrentes)	QUALIDADE (Comparada com a sua)	PREÇO (Comparado com o seu)
Entrega própria	Inferior	Menor
Moto Táxi	Inferior	Maior

FORNECEDORES		
QUEM SÃO (Fornecedores)	QUALIDADE (dos produtos)	PREÇO (do produtos)
Posto de Combustível “X”	Ótima	Alto
Posto de combustível “Y”	Razoável	Médio

Praticando:

Simule agora as informações sobre o mercado para o seu negócio:

CLIENTES		
PÚBLICO ALVO (Perfil dos Clientes)	COMPORTAMENTO (Motivos de Consumo)	LOCALIZAÇÃO (Posição Geográfica)

CONCORRENTES		
QUEM SÃO (Concorrentes)	QUALIDADE (Comparada com a sua)	PREÇO (Comparado com o seu)

FORNECEDORES		
QUEM SÃO (Fornecedores)	QUALIDADE (dos produtos)	PREÇO (do produtos)

Plano de marketing

Depois de analisar o mercado, o empreendedor deverá traçar estratégias para conquistar seus clientes e deixá-los satisfeitos através de seus produtos e serviços. Para tanto, deve-se definir quatro elementos do plano de marketing: Produto, Preço, Promoção e

Praça (distribuição). Exemplo:

PRODUTO (descrever produtos e serviços)	• Serviço de moto-entrega
PREÇO (preço dos produtos e serviços)	• R$ 3,00 por entrega
PROMOÇÃO (formas de divulgação)	• Visita aos possíveis clientes • Internet (envio de e-mails)
PRAÇA (formas de distribuição ou localização)	• A sede da empresa deverá ser localizada em área central da cidade para tornar os deslocamentos mais ágeis e com menor custo

Praticando:

Simule agora as informações sobre o plano de marketing do seu negócio:

PRODUTO (descrever produtos e serviços)	
PREÇO (preço dos produtos e serviços)	
PROMOÇÃO (formas de divulgação)	
PRAÇA (formas de distribuição ou localização)	

Plano operacional

Neste momento será definida a capacidade de produção da empresa e também as pessoas necessárias para seu funcionamento:

Exemplo:

CAPACIDADE OPERACIONAL	
Capacidade Máxima de Operação	• 12.000 entregas mensais
Capacidade Inicial de Operação (previsão)	• 9.000 entregas mensais

NECESSIDADE DE PESSOAL	
Telefonista	• 01
Pilotos de motocicleta	• 05

Praticando:

Simule agora as informações sobre o plano operacional de seu negócio:

CAPACIDADE OPERACIONAL	
Capacidade Máxima de Operação	
Capacidade Inicial de Operação (previsão)	

NECESSIDADE DE PESSOAL	

Plano financeiro

O Plano Financeiro tem a finalidade de projetar os gastos e receitas da empresa, afim de que se possa verificar a necessidade inicial de investimento, bem como sua lucratividade ou prejuízo.

Investimento inicial

Investimento inicial representa o dinheiro necessário para montar a infraestrutura que o negócio precisa para iniciar suas operações.

Exemplo:

INVESTIMENTO INICIAL	
ÍTEM	VALOR
05 motocicletas	R$ 30.000,00
Móveis	R$ 1.200,00
Equipamentos (computador, telefone)	R$ 1.500,00
Total	R$ 32.700,00

Praticando:

Projete agora o investimento inicial necessário para estruturar seu negócio:

INVESTIMENTO INICIAL	
ÍTEM	VALOR
	R$
	R$
	R$
Total	R$

Custo fixo

Custo Fixo são as despesas que a empresa tem todo mês, independente do volume de produtos e serviços que presta, como por exemplo: água, luz, telefone, aluguel e salários.

Exemplo:

CUSTO FIXO	
ÍTEM	VALOR
Aluguel	R$ 1.200,00
Água	R$ 60,00
Energia elétrica	R$ 180,00
Telefone	R$ 250,00
Salários + Pró-labore	R$ 8.000,00
Total	R$ 9.690,00

Pró-labore: representa o salário que o empreendedor reserva para si mensalmente.

Praticando:

Projete agora os custos fixos do negócio:

CUSTO FIXO	
ITEM	VALOR
Aluguel	R$
Água	R$
Energia elétrica	R$
Telefone	R$
Salários + Pró-labore	R$
Total	R$

Custo variável

Custo Variável são as despesas que a empresa tem, ligadas diretamente aos produtos e serviços que presta, como, por exemplo matéria-prima e insumos.

Exemplo:

CUSTO VARIÁVEL	
ITEM	VALOR
Combustível das motocicletas por entrega	R$ 1,80
Total	R$ 1,80

Praticando:

Relacione os custos variáveis do negócio:

CUSTO VARIÁVEL	
ITEM	VALOR
	R$
	R$
	R$
Total	R$

Margem de contribuição

Margem de Contribuição representa a diferença entre o preço cobrado pelo produto ou serviço (preço de venda) e o custo variável (matérias-primas e insumos).

Exemplo:

Margem de Contribuição = Preço de Venda (–) Custo Variável
Margem de Contribuição = R$ 3,00 (–) R$ 1,80
Margem de Contribuição = R$ 1,20

Praticando:

Calcule a margem de contribuição:

Margem de Contribuição = Preço de Venda (–) Custo Variável

R$__________(–) R$__________

Ponto de equilíbrio

Ponto de Equilíbrio representa o ponto exato de vendas em que todos os custos (fixos + variáveis) são cobertos, ou seja, com vendas abaixo deste valor a empresa está em prejuízo e, acima deste valor, a empresa passa a ter lucro.

Margem de Contribuição

Índice da Margem de Contribuição = ____________________

Preço de Venda

Custo Fixo Total

Ponto de Equilíbrio= ____________________

Índice da Margem de Contribuição

Fórmulas

Exemplo:

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{R\$\ 1{,}20}{R\$\ 3{,}00} = 0{,}4$$

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{R\$\ 9.690{,}00}{0{,}4} = R\$\ 24.225{,}00$$

Este ponto de equilíbrio representa que, ao atingir vendas mensais no valor de R$ 24.225,00, a empresa terá coberto todos os custos, e que, acima deste valor, ela começará a ter lucro.

Praticando:

Calcule o ponto de equilíbrio para o seu negócio:

Margem de Contribuição (R$________________)
Índice da Margem de Contribuição =______________________________=_________________
Preço de Venda (R$________________)

____

Custo Fixo Total (R$________________)
Ponto de Equilíbrio = _____________________________ = _________________
Índice da Margem de Contribuição (___________________)

____

Demonstração de resultados

Com base na previsão mensal de vendas e os custos que já foram apurados, o empreendedor é capaz de determinar se a sua empresa terá lucro ou prejuízo mensal.

Exemplo:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
RECEITAS	VALOR
Vendas (previsão = 9.000 entregas mensais ao preço de R$ 3,00 cada)	R$ 27.000,00
Total	R$ 27.000,00
DEPESAS	
Custo Fixo Mensal	R$ 9.690,00
Custo Variável (9.000 entregas ao custo de R$ 1,80 cada)	R$ 16.200,00
Total	R$ 25.890,00
Lucro ou Prejuízo (Receitas - Despesas)	R$ 1.110,00

Esta demonstração aponta para um lucro mensal de R$ 1.110,00.

Praticando:

Calcule os resultados de sua empresa:

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	
RECEITAS	VALOR
Vendas	R$
Total	R$
DEPESAS	
Custo Fixo Mensal	R$
Custo Variável	R$
Total	R$
Lucro ou Prejuízo (Receitas - Despesas)	R$

RECOMENDAÇÕES FINAIS

Após ter cumprido os módulos 1 (Comportamento Empreendedor) e 2 (Plano de Negócio), você está mais preparado para enfrentar o mundo empresarial, primeiramente, adotando posturas pessoais de um verdadeiro empreendedor e depois organizando as informações de seu potencial negócio em uma ferramenta que irá guiá-lo na implementação de seu empreendimento.

Bons Negócios!

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ROSA, C. A. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Brasília: SEBRAE, 2007.
DOLABELA, C. F. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura, 1999.
DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro : Campus, 2001.
VON OECH, R.; FREIRE, V. **Um 'Toc' na cuca**. 15. ed. São Paulo: Cultura, 1999.

ANEXOS

TEXTO 01

A Carta

Pero Vaz de Caminha

Senhor,
posto que o Capitão-mor desta Vossa frota, e assim os outros capitães escrevam a Vossa Alteza a notícia do achamento desta Vossa terra nova, que se agora nesta navegação achou, não deixarei de também dar disso minha conta a Vossa Alteza, assim como eu melhor puder, ainda que -- para o bem contar e falar -- o saiba pior que todos fazer!
Todavia tome Vossa Alteza minha ignorância por boa vontade, a qual bem certo creia que, para aformosentar nem afear, aqui não há de pôr mais do que aquilo que vi e me pareceu.
Da marinhagem e das singraduras do caminho não darei aqui conta a Vossa Alteza -- porque o não saberei fazer -- e os pilotos devem ter este cuidado.
E portanto, Senhor, do que hei de falar começo:
E digo quê:
A partida de Belém foi -- como Vossa Alteza sabe, segunda-feira 9 de março. E sábado, 14 do dito mês, entre as 8 e 9 horas, nos achamos entre as Canárias, mais perto da Grande Canária. E ali andamos todo aquele dia em calma, à vista delas, obra de três a quatro léguas. E domingo, 22 do dito mês, às dez horas mais ou menos, houvemos vista das ilhas de Cabo Verde, a saber da ilha de São Nicolau, segundo o dito de Pero Escolar, piloto.
Na noite seguinte à segunda-feira amanheceu, se perdeu da frota Vasco de Ataíde com a sua nau, sem haver tempo forte ou contrário para poder ser!
Fez o capitão suas diligências para o achar, em umas e outras partes. Mas... não apareceu mais!
E assim seguimos nosso caminho, por este mar de longo, até que terça-feira das Oitavas de Páscoa, que foram 21 dias de abril, topamos alguns sinais de terra, estando da dita Ilha -- segundo os pilotos diziam, obra de 660 ou 670 léguas -- os quais eram muita quantidade de ervas compridas, a que os mareantes chamam botelho, e assim mesmo outras a que dão o nome de rabo-de-asno. E quarta-feira seguinte, pela manhã, topamos aves a que chamam furabuchos.
Neste mesmo dia, a horas de véspera, houvemos vista de terra! A saber, primeiramente de um grande monte, muito alto e redondo; e de outras serras mais baixas ao sul dele; e de terra chã,

com grandes arvoredos; ao qual monte alto o capitão pôs o nome de O Monte Pascoal e à terra A Terra de Vera Cruz!

Mandou lançar o prumo. Acharam vinte e cinco braças. E ao sol-posto umas seis léguas da terra, lançamos ancoras, em dezenove braças -- ancoragem limpa. Ali ficamo-nos toda aquela noite. E quinta-feira, pela manhã, fizemos vela e seguimos em direitura à terra, indo os navios pequenos diante -- por dezessete, dezesseis, quinze, catorze, doze, nove braças -- até meia légua da terra, onde todos lançamos ancoras, em frente da boca de um rio. E chegaríamos a esta ancoragem às dez horas, pouco mais ou menos.

E dali avistamos homens que andavam pela praia, uns sete ou oito, segundo disseram os navios pequenos que chegaram primeiro.

Então lançamos fora os batéis e esquifes. E logo vieram todos os capitães das naus a esta nau do Capitão-mor. E ali falaram. E o Capitão mandou em terra a Nicolau Coelho para ver aquele rio. E tanto que ele começou a ir-se para lá, acudiram pela praia homens aos dois e aos três, de maneira que, quando o batel chegou à boca do rio, já lá estavam dezoito ou vinte.

Pardos, nus, sem coisa alguma que lhes cobrisse suas vergonhas. Traziam arcos nas mãos, e suas setas. Vinham todos rijamente em direção ao batel. E Nicolau Coelho lhes fez sinal que pousassem os arcos. E eles os depuseram. Mas não pôde deles haver fala nem entendimento que aproveitasse, por o mar quebrar na costa. Somente arremessou-lhe um barrete vermelho e uma carapuça de linho que levava na cabeça, e um sombreiro preto. E um deles lhe arremessou um sombreiro de penas de ave, compridas, com uma copazinha de penas vermelhas e pardas, como de papagaio. E outro lhe deu um ramal grande de continhas brancas, miúdas que querem parecer de aljôfar, as quais peças creio que o Capitão manda a Vossa Alteza. E com isto se volveu às naus por ser tarde e não poder haver deles mais fala, por causa do mar.

À noite seguinte ventou tanto sueste com chuvaceiros que fez caçar as naus. E especialmente a Capitaina. E sexta pela manhã, às oito horas, pouco mais ou menos, por conselho dos pilotos, mandou o Capitão levantar ancoras e fazer vela. E fomos de longo da costa, com os batéis e esquifes amarrados na popa, em direção norte, para ver se achávamos alguma abrigada e bom pouso, onde nós ficássemos, para tomar água e lenha. Não por nos já minguar, mas por nos prevenirmos aqui. E quando fizemos vela estariam já na praia assentados perto do rio obra de sessenta ou setenta homens que se haviam juntado ali aos poucos. Fomos ao longo, e mandou o Capitão aos navios pequenos que fossem mais chegados à terra e, se achassem pouso seguro para as naus, que amainassem.

E velejando nós pela costa, na distância de dez léguas do sítio onde tínhamos levantado ferro, acharam os ditos navios pequenos um recife com um porto dentro, muito bom e muito seguro, com uma mui larga entrada. E meteram-se dentro e amainaram. E as naus foram-se chegando, atrás deles. E um pouco antes de sol-pôsto amainaram também, talvez a uma légua do recife, e

ancoraram a onze braças.
E estando Afonso Lopez, nosso piloto, em um daqueles navios pequenos, foi, por mandado do Capitão, por ser homem vivo e destro para isso, meter-se logo no esquife a sondar o porto dentro. E tomou dois daqueles homens da terra que estavam numa almadia: mancebos e de bons corpos. Um deles trazia um arco, e seis ou sete setas. E na praia andavam muitos com seus arcos e setas; mas não os aproveitou. Logo, já de noite, levou-os à Capitaina, onde foram recebidos com muito prazer e festa.

[...]

(Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/bv000292.pdf>. Acesso em 02 de jan de 2012).

TEXTO 02

A Carteira

Machado de Assis

...DE REPENTE, Honório olhou para o chão e viu uma carteira. Abaixar-se, apanhá-la e guardá-la foi obra de alguns instantes. Ninguém o viu, salvo um homem que estava à porta de uma loja, e que, sem o conhecer, lhe disse rindo:

-- Olhe, se não dá por ela; perdia-a de uma vez.
-- É verdade, concordou Honório envergonhado.
Para avaliar a oportunidade desta carteira, é preciso saber que Honório tem de pagar amanhã uma dívida, quatrocentos e tantos mil-réis, e a carteira trazia o bojo recheado. A dívida não parece grande para um homem da posição de Honório, que advoga; mas todas as quantias são grandes ou pequenas, segundo as circunstâncias, e as dele não podiam ser piores. Gastos de família excessivos, a princípio por servir a parentes, e depois por agradar à mulher, que vivia aborrecida da solidão; baile daqui, jantar dali, chapéus, leques, tanta cousa mais, que não havia remédio senão ir descontando o futuro. Endividou-se. Começou pelas contas de lojas e armazéns; passou aos empréstimos, duzentos a um, trezentos a outro, quinhentos a outro, e tudo a crescer, e os bailes a darem-se, e os jantares a comerem-se, um turbilhão perpétuo, uma voragem.
-- Tu agora vais bem, não? dizia-lhe ultimamente o Gustavo C..., advogado e familiar da casa.
-- Agora vou, mentiu o Honório.

A verdade é que ia mal. Poucas causas, de pequena monta, e constituintes remissos; por desgraça perdera ultimamente um processo, cm que fundara grandes esperanças. Não só recebeu pouco, mas até parece que ele lhe tirou alguma cousa à reputação jurídica; em todo caso, andavam mofinas nos jornais.

D. Amélia não sabia nada; ele não contava nada à mulher, bons ou maus negócios. Não contava nada a ninguém. Fingia-se tão alegre como se nadasse em um mar de prosperidades. Quando o Gustavo, que ia todas as noites à casa dele, dizia uma ou duas pilhérias, ele respondia com três e quatro; e depois ia ouvir os trechos de música alemã, que D. Amélia tocava muito bem ao piano, e que o Gustavo escutava com indizível prazer, ou jogavam cartas, ou simplesmente falavam de política.

Um dia, a mulher foi achá-lo dando muitos beijos à filha, criança de quatro anos, e viu-lhe os olhos molhados; ficou espantada, e perguntou-lhe o que era.

-- Nada, nada.

Compreende-se que era o medo do futuro e o horror da miséria. Mas as esperanças voltavam com facilidade. A ideia de que os dias melhores tinham de vir dava-lhe conforto para a luta. Estava com, trinta e quatro anos; era o princípio da carreira: todos os princípios são difíceis. E toca a trabalhar, a esperar, a gastar, pedir fiado ou: emprestado, para pagar mal, e a más horas.

A dívida urgente de hoje são uns malditos quatrocentos e tantos mil-réis de carros. Nunca demorou tanto a conta, nem ela cresceu tanto, como agora; e, a rigor, o credor não lhe punha a faca aos peitos; mas disse-lhe hoje uma palavra azeda, com um gesto mau, e Honório quer pagar-lhe hoje mesmo. Eram cinco horas da tarde. Tinha-se lembrado de ir a um agiota, mas voltou sem ousar pedir nada. Ao enfiar pela Rua. da Assembleia é que viu a carteira no chão, apanhou-a, meteu no bolso, e foi andando.

Durante os primeiros minutos, Honório não pensou nada; foi andando, andando, andando, até o Largo da Carioca. No Largo parou alguns instantes, -- enfiou depois pela Rua da Carioca, mas voltou logo, e entrou na Rua Uruguaiana. Sem saber como, achou-se daí a pouco no Largo de S. Francisco de Paula; e ainda, sem saber como, entrou em um Café. Pediu alguma cousa e encostou-se à parede, olhando para fora. Tinha medo de abrir a carteira; podia não achar nada, apenas papéis e sem valor para ele. Ao mesmo tempo, e esta era a causa principal das reflexões, a consciência perguntava-lhe se podia utilizar-se do dinheiro que achasse. Não lhe perguntava com o ar de quem não sabe, mas antes com uma expressão irônica e de censura. Podia lançar mão do dinheiro, e ir pagar com ele a dívida?

Eis o ponto. A consciência acabou por lhe dizer que não podia, que devia levar a carteira à polícia, ou anunciá-la; mas tão depressa acabava de lhe dizer isto, vinham os apuros da ocasião, e puxavam por ele, e convidavam-no a ir pagar a cocheira. Chegavam mesmo a dizer-lhe que, se fosse ele que a tivesse perdido, ninguém iria entregar-lha; insinuação que lhe deu

ânimo. Tudo isso antes de abrir a carteira. Tirou-a do bolso, finalmente, mas com medo, quase às escondidas; abriu-a, e ficou trêmulo. Tinha dinheiro, muito dinheiro; não contou, mas viu duas notas de duzentos mil-réis, algumas de cinqüenta e vinte; calculou uns setecentos milréis ou mais; quando menos, seiscentos. Era a dívida paga; eram menos algumas despesas urgentes. Honório teve tentações de fechar os olhos, correr à cocheira, pagar, e, depois de paga a dívida, adeus; reconciliar-se-ia consigo. Fechou a carteira, e com medo de a perder, tornou a guardá-la. Mas daí a pouco tirou-a outra vez, e abriu-a, com vontade de contar o dinheiro.

Contar para quê? era dele? Afinal venceu-se e contou: eram setecentos e trinta mil-réis. Honório teve um calafrio. Ninguém viu, ninguém soube; podia ser um lance da fortuna, a sua boa sorte, um anjo... Honório teve pena de não crer nos anjos... Mas por que não havia de crer neles? E voltava ao dinheiro, olhava, passava-o pelas mãos; depois, resolvia o contrário, não usar do acha- do, restituí-lo. Restituí-lo a quem? Tratou de ver se havia na carteira algum sinal. "Se houver um nome, uma indicação qualquer, não posso utilizar- me do dinheiro," pensou ele.

Esquadrinhou os bolsos da carteira. Achou cartas, que não abriu, bilhetinhos dobrados, que não leu, e por fim um cartão de visita; leu o nome; era do Gustavo. Mas então, a carteira?...

Examinou-a por fora, e pareceu-lhe efetivamente do amigo. Voltou ao interior; achou mais dous cartões, mais três, mais cinco. Não havia duvidar; era dele.

A descoberta entristeceu-o. Não podia ficar com o dinheiro, sem praticar um ato ilícito, e, naquele caso, doloroso ao seu coração porque era em dano de um amigo. Todo o castelo levantado esboroou-se como se fosse de cartas. Bebeu a última gota de café, sem reparar que estava frio. Saiu, e só então reparou que era quase noite. Caminhou para casa. Parece que a necessidade ainda lhe deu uns dous empurrões, mas ele resistiu. "Paciência, disse ele consigo; verei amanhã o que posso fazer."

Chegando a casa, já ali achou o Gustavo, um pouco preocupado e a própria D. Amélia o parecia também. Entrou rindo, e perguntou ao amigo se lhe faltava alguma cousa.

-- Nada.

-- Nada?

-- Por quê?

-- Mete a mão no bolso; não te falta nada?

-- Falta-me a carteira, disse o Gustavo sem meter a mão no bolso. Sabes se alguém a achou? -- Achei-a eu, disse Honório entregando-lha.

Gustavo pegou dela precipitadamente, e olhou desconfiado para o amigo. Esse olhar foi para Honório como um golpe de estilete; depois de tanta luta com a necessidade, era um triste prêmio. Sorriu amargamente; e, como o outro lhe perguntasse onde a achara, deu-lhe as explicações precisas.

-- Mas conheceste-a?

-- Não; achei os teus bilhetes de visita.

Honório deu duas voltas, e foi mudar de toilette para o jantar. Então Gustavo sacou novamente a carteira, abriu-a, foi a um dos bolsos, tirou um dos bilhetinhos, que o outro não quis abrir nem ler, e estendeu-o a D. Amélia, que, ansiosa e trêmula, rasgou-o em trinta mil pedaços: era um bilhetinho de amor.

Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/bv000169.pdf>. Acesso em 02 de Jan de 2012).

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

EMPREENDEDORISMO

Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações

EMPREENDEDORISMO

Érica Dias de Paula Santana e Ximena Novais de Morais

Introdução

Certamente você já ouviu falar sobre empreendedorismo, mas será que você sabe exatamente o que significa essa palavra, será que você possui as características necessárias para tornar-se um empreendedor? Esse material busca responder essas e outras perguntas a respeito desse tema que pode fazer a diferença na sua vida!

No dia 29 de dezembro de 2008 foi promulgada a Lei nº 11.892 que cria a Rede Federal de Ciência e Tecnologia. Uma das instituições que compõe essa rede é o Instituto Federal do Paraná, criado a partir da escola técnica da Universidade Federal do Paraná. Você deve estar se perguntando "O que isso tem a ver com o empreendedorismo?", não é mesmo? Pois tem uma relação intrínseca: uma das finalidades desses instituições federais de ensino é estimular o empreendedorismo e o cooperativismo.

E como o IFPR vai estimular o empreendedorismo e o cooperativismo? Entendemos que a promoção e o incentivo ao empreendedorismo deve ser tratado com dinamismo e versatilidade, ou seja, esse é um trabalho que não pode estagnar nunca. Uma das nossas ações, por exemplo, é a inserção da disciplina de empreendedorismo no currículo dos cursos técnicos integrados e subsequentes, onde os alunos tem a oportunidade de aprender conceitos básicos sobre empreendedorismo e os primeiros passos necessários para dar início a um empreendimento na área pessoal, social ou no mercado privado.

Neste material, que servirá como apoio para a disciplina de empreendedorismo e para cursos ministrados pelo IFPR por programas federais foi desenvolvida de forma didática e divertida. Aqui vamos acompanhar a vida da família Bonfim, uma família como qualquer outra que já conhecemos! Apesar de ser composta por pessoas com características muito diversas entre si, os membros dessa família possuem algo em comum: todos estão prestes a iniciar um empreendimento diferente em suas vidas. Vamos acompanhar suas dúvidas, dificuldades e anseios na estruturação de seus projetos e através deles buscaremos salientar questões bastante comuns relacionadas ao tema de empreendedorismo.

As dúvidas desta família podem ser suas dúvidas também, temos certeza que você vai se

identificar com algum integrante! Embarque nessa conosco, vamos conhecer um pouco mais sobre a família Bonfim e sobre empreendedorismo, tema esse cada vez mais presente na vida dos brasileiros!

Anotações

Sumário

HISTÓRIA DO EMPREENDEDORISMO

Antes de apresentá-los a família Bonfim, vamos conhecer um pouco da história do empreendedorismo?

Você deve conhecer uma pessoa extremamente determinada, que depois de enfrentar muitas dificuldades conseguiu alcançar um objetivo. Quando estudamos a história do Brasil e do mundo frequentemente nos deparamos com histórias de superação humana e tecnológica. Pessoas empreendedoras sempre existiram, mas não eram definidas com esse termo.

Os primeiros registros da utilização da palavra empreendedor datam dos séculos XVII e XVIII. O termo era utilizado para definir pessoas que tinham como característica a ousadia e a capacidade de realizar movimentos financeiros com o propósito de estimular o crescimento econômico por intermédio de atitudes criativas.

Joseph Schumpeter, um dos economistas mais importantes do século XX, define o empreendedor como uma pessoas versátil, que possui as habilidades técnicas para produzir e a capacidade de capitalizar ao reunir recursos financeiros, organizar operações internas e realizar vendas.

É notável que o desenvolvimento econômico e social de uma país se dá através de empreendedores. São os empreendedores os indivíduos capazes de identificar e criar oportunidades e transformar ideias criativas em negócios lucrativos e soluções e projetos inovadores para questões sociais e comunitárias.

O movimento empreendedor começou a ganhar força no Brasil durante a abertura de mercado que transcorreu na década de 90. A importação de uma variedade cada vez maior de produtos provocou uma significativa mudança na economia e as empresas brasileiras precisaram se reestruturar para manterem-se competitivas. Com uma série de reformas do Estado, a expansão das empresas brasileiras se acelerou, acarretando o surgimento de novos empreendimentos e trazendo luz à questão da formação do empreendedor.íngua e linguagem e sua importância na leitura e produção de textos do nosso cotidiano.

Perfil dos integrantes da família Bonfim

Felisberto Bonfim: O pai da família, tem 40 anos de idade. Trabalha há 20 anos na mesma empresa, mas sempre teve vontade de investir em algo próprio.

Pedro Bonfim: O filho mais novo tem 15 anos e faz o curso de técnico em informática no IFPR. Altamente integrado às novas tecnologias, não consegue imaginar uma vida desconectada.

Clara Bonfim: A primogênita da família tem 18 anos e desde os 14 trabalha em uma ONG de

seu bairro que trabalha com crianças em risco social. Determinada, não acredita em projetos impossíveis.

Serena Bonfim: Casada desde os 19 anos, dedicou seus últimos anos aos cuidados da casa e da família. Hoje com 38 anos e com os filhos já crescidos, ela quer resgatar antigos sonhos que ficaram adormecidos, como fazer uma faculdade.

Benvinda Bonfim: A vovó da família tem 60 anos de idade e é famosa por cozinhar muito bem e por sua hospitalidade.

Todos moram juntos em uma cidade na região metropolitana de Curitiba.

TRAÇANDO O PERFIL EMPREENDEDOR

Muitas pessoas acreditam que é preciso nascer com características específicas para ser um empreendedor, mas isso não é verdade, essas características podem ser estimuladas e desenvolvidas.

O sr. Felisberto Bonfim é uma pessoa dedicada ao trabalho e a família e que embora esteja satisfeito com a vida que leva nunca deixou para trás o sonho de abrir o próprio negócio. Há 20 anos atuando em uma única empresa, há quem considere não haver mais tempo para dar um novo rumo à vida. Ele não pensa assim, ele acredita que é possível sim começar algo novo, ainda que tenha receio de não possuir as características necessárias para empreender. Você concorda com ele, você acha que ainda há tempo para ele começar?

Responda as questões abaixo. Elas servirão como um instrumento de autoanálise e a partir das questões procure notar se você tem refletido sobre seus projetos de vida. Se sim, eles estão bem delineados? O que você considera que está faltando para alcançar seus objetivos? Preste atenção nas suas respostas e procure também identificar quais características pessoais você possui que podem ser utilizadas para seu projeto empreendedor e quais delas podem ser aprimoradas:

a) Como você se imagina daqui há 10 anos?

____

b) Em que condições você gostaria de estar daqui há 10 anos?

c) Quais pontos fortes você acredita que tem?

d) Quais pontos fortes seus amigos e familiares afirmam que você tem? Você concorda com eles?

e) Para você, quais seus pontos precisam ser melhor trabalhados

f) Na sua opinião, você poderia fazer algo para melhorar ainda mais seus pontos fortes? Como?

g) Você acha que está tomando as atitudes necessárias para atingir seus objetivos?

____
____
____
____
____

h) O que você acha imprescindível para ter sucesso nos seus objetivos?

____
____
____
____
____

A ousadia é uma característica extremamente importante para quem pretende iniciar um projeto empreendedor - é necessário estar disposto a correr riscos e buscar novas alternativas, mesmo se outras pessoas disserem que não vai dar certo (o que provavelmente sempre ocorrerá em algum momento da trajetória). Isso nos leva a uma outra característica muito importante para um empreendedor, ele precisa ser positivo e confiante, ou seja, precisa acreditar em si e não se deixar abalar pelos comentários negativos. Um empreendedor precisa ser criativo e inovador, precisa estar antenado ao que está acontecendo no mundo e estar atento às necessidades do mercado e da comunidade, precisa ser organizado e manter o foco dos seus objetivos.

Você já ouviu falar do pipoqueiro Valdir? Valdir Novaki tem 41 e nasceu em São Mateus do Sul-PR, é casado e tem 1 filho. Durante a adolescência trabalhou como boia fria. Mora em Curitiba desde 98 e durante muito tempo trabalhou com atendimento ao público em lanchonete e bancas de jornal. Parece uma história corriqueira, mas o que Valdir tem de tão especial? Valdir conquistou a oportunidade de vender pipoca em carrinho no centro da cidade de Curitiba, mas decidiu que não seria um pipoqueiro qualquer, queria ser o melhor. Em seu carrinho ele mantem uma série de atitudes que o diferenciam dos demais. Além de ser é extremamente cuidadoso com a higiene do carrinho, Valdir preocupa-se com a higiene do cliente também, oferecendo álcool gel 70% para que o cliente higienize suas mão antes de comer a pipoca e junto com a pipoca entrega um kit higiene contendo um palito de dentes, uma bala e um guardanapo. Ele também possui um cartão fidelidade, onde o cliente depois de comprar cinco pipocas no carrinho ganha outro de graça. Pequenas atitudes destacaram esse pipoqueiro e hoje, além de possuir uma clientela fiel, faz uma série de palestras por todo o país, sendo reconhecido como um empreendedor de sucesso. A simpatia com que atende a seus clientes faz toda a diferença, as pessoas gostam de receber um tratamento especial.

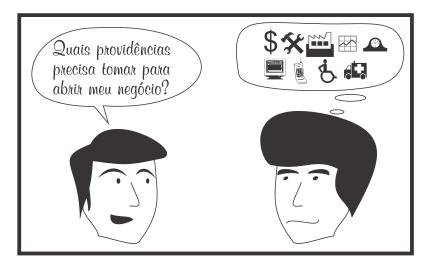
Conheça mais sobre o pipoqueiro Valdir em:

<http://www.youtube.com/watch?v=vsAJHv11GLc>.

Há quem julgue que o papel que ocupam profissionalmente é muito insignificante, mas não é verdade, basta criatividade e vontade de fazer o melhor. Toda atividade tem sua importância! Falando em criatividade, vamos estimulá-la um pouco?

1) Já pensou em procurar novas utilidades para os objetos do dia a dia? Como assim? Pense em algum material que você utiliza em seu trabalho ou em casa e em como você poderia utilizá-lo para outra finalidade diferente da sua original. Lembre-se que nem sempre dispomos de todos os instrumentos necessários para realizar uma determinada atividade. Nesses momentos precisamos fazer da criatividade nossa maior aliada para realizar as adaptações necessárias para alcançar o êxito em nossas ações!
2) Agora vamos fazer ao contrário, pense em uma atividade do seu dia que você não gosta ou tem dificuldade de fazer. Pensou? Então imagine uma alternativa para torná-la fácil e rápida, pode ser mesmo uma nova invenção!

E aí? Viu como a imaginação pode ser estimulada? Habitue-se a fazer as mesmas coisas de formas diferentes: fazer novos caminhos para chegar ao mesmo lugar, conversar com pessoas diferentes e dar um novo tom a sua rotina são formas de estimular o cérebro a encontrar soluções criativas. Como vimos, a inovação e a criatividade é extremamente importante para um empreendedor, por isso nunca deixe de estimular seu cérebro! Leia bastante, faça pesquisas na área que você pretende investir e procure enxergar o mundo ao redor com um olhar diferenciado!

Refletindo muito sobre a possibilidade de abrir seu próprio negócio, o pai da família procurou em primeiro lugar realizar uma autoanálise. Consciente de seus pontos fortes e fracos, ele agora se sente mais seguro para dar o próximo passo: planeja. Antes de tomar alguma decisão importante em sua vida, siga o exemplo do sr. Felisberto!

Planejar é palavra de ordem em todos os aspectos de nossa vida, você concorda? Quando queremos fazer uma viagem, comprar uma casa ou um carro, se não realizarmos um planejamento adequado certamente corremos o risco de perder tempo e dinheiro ou, ainda pior, sequer poderemos alcançar nosso objetivo.

Para começar um empreendimento não é diferente, é necessário definir claramente nossos objetivos e traçar os passos necessários para alcançá-los. Para operacionalizar a etapa de planejamento, o Plano de Negócios é uma ferramenta obrigatória.

O plano de negócios caracteriza-se como uma ferramenta empresarial que objetiva averiguar a viabilidade de implantação de uma nova empresa. Depois de pronto, o empreendedor será capaz de dimensionar a viabilidade ou não do investimento. O plano de negócios é instrumento fundamental para quem tem intenção de começar um novo empreendimento, é ele que vai conter todas as informações importantes relativas a todos os aspectos do empreendimento.

Vamos acompanhar mais detalhadamente os fatores que compõem um Plano de Negócios.

Elaboração de um Plano de Negócio

1. Sumário executivo

É um resumo contendo os pontos mais importantes do Plano de Negócio, não deve ser extenso e muito embora apareça como primeiro item do Plano ele deve ser escrito por último. Nele você deve colocar informações como:

Definição do negócio

O que é o negócio, seus principais produtos e serviços, público-alvo, previsão de faturamento, localização da empresa e outros aspectos que achar importante para garantir a

viabilidade do negócio.

Dados do empreendedor e do empreendimento

Aqui você deve colocar seus dados pessoais e de sua empresa tal como nome, endereço, contatos. Também deverá constar sua experiência profissional e suas características pessoais, permitindo que quem leia seu Plano de Negócios, como um gerente de banco para o qual você pediu empréstimo, por exemplo, possa avaliar se você terá condições de encaminhar seu negócio de maneira eficiente.

Missão da empresa

A missão deve ser definida em uma ou no máximo duas frases e deve definir o papel desempenhado pela sua empresa.

Setor em que a empresa atuará

Você deverá definir em qual setor de produção sua empresa atuará: indústria, comércio, prestação de serviços, agroindústria etc..

Forma Jurídica

Você deve explicitar a forma como sua empresa irá se constituir formalmente. Uma microempresa, por exemplo, é uma forma jurídica diversa de uma empresa de pequeno porte.

Enquadramento tributário

É necessário realizar um estudo para descobrir qual a melhor opção para o recolhimento dos impostos nos âmbitos Municipal, Estadual e Federal.

Capital Social

O capital social é constituído pelos recursos (financeiros, materiais e imateriais) disponibilizados pelos sócios para constituição da empresa. É importante também descrever qual a fonte de recursos

DICA: Tenha muito cuidado na hora de escolher seus sócios, é essencial que eles tenham os mesmos objetivos e a mesma disponibilidade que você para se dedicar ao negócio, se vocês não estiverem bastante afinados há um risco muito grande de enfrentarem sérios problemas na consecução do empreendimento.

Diferencial: saliente o diferencial do seu produto ou serviço, ou seja, por qual razão os consumidores irão escolher você ao invés de outro produto ou serviço.

ANÁLISE DE MERCADO

Clientes

Esse aspecto do seu Plano de Negócio é extremamente importantes, afinal é nele que será definindo quais são os seus clientes e como eles serão atraídos. Comece identificando-os:

- Quem são?
- Idade?
- Homens, mulheres, famílias, crianças?
- Nível de instrução?

Ou ainda, se forem pessoas jurídicas:

- Em que ramo atuam?
- Porte?
- Há quanto tempo atuam no mercado?

É importante que você identifique os hábitos, preferências e necessidades de seus clientes a fim de estar pronto para atendê-los plenamente e para que eles possam tê-lo como primeira opção na hora de procurar o produto/serviço que você oferece. Faça um levantamento sobre quais aspectos seus possíveis clientes valorizam na hora de escolher um produto/serviço, isso vai ser importante para você fazer as escolhas corretas no âmbito do seu empreendimento. Saber onde eles estão também é importante, estar próximo a seus clientes vai facilitar muitos aspectos.

Concorrentes

Conhecer seus concorrentes, isto é, as empresas que atuam no mesmo ramo que a sua, é muito importante porque vai te oferecer uma perspectiva mais ampla e realista de como encaminhar seu negócio. Analisar o atendimento, a qualidade dos materiais utilizados, as facilidades de pagamento e garantias oferecidas, irão ajudá-lo a responder algumas perguntas importantes: Você tem condições de competir com tudo o que é oferecido pelos seus concorrentes? Qual vai ser o seu diferencial? As pessoas deixariam de ir comprar em outros lugares para comprar no seu estabelecimento? Por quê? Em caso negativo, por que não?

Mas não esqueça de um aspecto muito importante: seus concorrentes devem ser visto como fator favorável, afinal eles servirão como parâmetro para sua atividade e podem até mesmo tornar-se parceiros na busca da melhoria da qualidade dos serviços e produtos ofertados.

Fornecedores

Liste todos os insumos que você utilizará em seu negócio e busque fornecedores. Para cada tipo de produto, pesquise pelo menos três empresas diferentes. Faça pesquisas na internet, telefonemas e, se possível, visite pessoalmente seus fornecedores. Certifique-se de que cada fornecedor será capaz de fornecer o material na quantidade e no prazo que você precisa, analise as formas de pagamento e veja se elas serão interessantes para você. Mesmo após a escolha um fornecedor é importante ter uma segunda opção, um fornecedor com o qual você manterá contato e comprará ocasionalmente, pois no caso de acontecer algum problema com seu principal fornecedor, você poderá contar com uma segunda alternativa. Lembre-se, seus fornecedores também são seus parceiros, manter uma relação de confiança e respeito com eles é muito importante. Evite intermediários sempre que possível, o ideal é comprar direto do produtor ou da indústria, isso facilita, acelera e barateia o processo.

PLANO DE MARKETING

Descrição

Aqui você deve descrever seus produto/serviço. Especifique tamanhos, cores, sabores, embalagens, marcas entre outros pontos relevantes. Faça uma apresentação de seu produto/serviço de maneira que possa se tornar atraente ao seu cliente. Verifique se há exigências oficiais a serem atendidas para fornecimento do seu produto/serviço e certifique-se que

segue todas as orientações corretamente.

Preço

Para determinar o preço do seu produto/serviço você precisa considerar o custo TOTAL para produzi-lo e ainda o seu lucro. É preciso saber quanto o cliente está disposto a pagar pelo seu produto/serviço verificando quanto ele está pagando em outros lugares e se ele estaria disposto a pagar a mais pelo seu diferencial.

Divulgação

É essencial que você seja conhecido, que seus clientes em potencial saibam onde você está e o que está fazendo, por isso invista em mídias de divulgação. Considere catálogos, panfletos, feiras, revistas especializadas, internet (muito importante) e propagandas em rádio e TV, analise e veja qual veículo melhor se encaixa na sua necessidade e nos seus recursos financeiros.

Estrutura de comercialização

Como seus produtos chegarão até seus clientes? Qual a forma de envio? Não se esqueça de indicar os canais de distribuição e alcance dos seus produtos/serviços. Você pode considerar representantes, vendedores internos ou externos, por exemplo. Independente de sua escolha esteja bastante consciente dos aspectos trabalhistas envolvidos. Utilizar instrumentos como o telemarketing e vendas pela internet também devem ser considerados e podem se mostrar bastante eficientes.

Localização

A localização do seu negócio está diretamente ligada ao ramo de atividades escolhido para atuar. O local deve ser de fácil acesso aos seus clientes caso a visita deles no local seja necessária. É importante saber se o local permite o seu ramo de atividade. Considere todos os aspectos das instalações, se é de fácil acesso e se trará algum tipo de impeditivo para o desenvolvimento da sua atividade.

Caso já possua um local disponível, verifique se a atividade escolhida é adequada para ele, não corra o risco de iniciar um negócio em um local inapropriado apenas porque ele está disponível. Se for alugar o espaço, certifique-se de é possível desenvolver sua atividade nesse

local e fique atento a todas as cláusulas do contrato de aluguel.

PLANO OPERACIONAL

Layout

A distribuição dos setores da sua empresa de formas organizada e inteligente vai permitir que você tenha maior rentabilidade e menor desperdício. A disposição dos elementos vai depender do tamanho de seu empreendimento e do ramo de atividade exercido. Caso seja necessário você pode contratar um especialista para ajudá-lo nessa tarefa, mas se não for possível, por conta própria procure esquematizar a melhor maneira de dispor os elementos dentro de sua empresa. Pesquise se o seu ramo e atividade exige regulamentações oficiais sobre layout, preocupe-se com segurança e com a acessibilidade a portadores de deficiência.

Capacidade Produtiva

É importante estimar qual é sua capacidade de produção para não correr o risco de assumir compromissos que não possa cumprir - lembre-se que é necessário estabelecer uma relação de confiança entre você e seu cliente. Quando decidir aumentar a capacidade de produção tenha certeza que isso não afetará a qualidade do seu produto/serviço.

Processos Operacionais

Registre detalhadamente todas as etapas de produção desde a chegada do pedido do cliente até a entrega do produto/serviço. É importante saber o que é necessário em cada uma delas, quem será o responsável e qual a etapa seguinte.

Necessidade de Pessoal

Faça uma projeção do pessoal necessário para execução do seu trabalho, quais serão as formas de contratação e os aspectos trabalhistas envolvidos. É importante estar atento à qualificação dos profissionais, por isso verifique se será necessário investir em cursos de capacitação.

PLANO FINANCEIRO

Investimento total

Aqui você determinará o valor total de recurso a ser investido. O investimento total será formado pelos investimentos fixos, Capital de giro e Investimentos pré-operacionais.

Agora que você tem uma noção básica de como compor um plano de negócios acesse a página <http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/plano-de-negocios/outros-exemplos> e encontre mais informações sobre como elaborar o planejamento financeiro de seu Plano de Negócio, além de outras informações importantes. Lá você encontrará exemplos de todas as etapas de um Plano de Negócio.

Faça pesquisas em outros endereços eletrônicos e se preciso, busque o apoio de consultorias especializadas. O sucesso do seu projeto irá depender do seu empenho em buscar novos conhecimentos e das parcerias conquistadas para desenvolvê-lo.

Pesquise também por fontes de financiamento em instituições financeiras, buscando sempre a alternativa que melhor se adequará as suas necessidades. Não tenha pressa, estude bastante antes de concluir seu plano de negócio. É importante conhecer todos os aspectos do ramo de atividade que você escolher, valorize sua experiência e suas características pessoais positivas. Lembre-se que o retorno pode demorar algum tempo, certifique-se que você terá condições de manter o negócio até que ele dê o retorno planejado. Separe despesas pessoais de despesas da empresa. Busque sempre estar atualizado, participe de grupos e feiras correlatas à sua área de atuação.

Planejar para clarear!

Após buscar auxílio especializada e estudar sobre o assunto, o pai concluiu seu plano de negócios. A partir dele pôde visualizar com clareza que tem em mãos um projeto viável e até conseguiu uma fonte de financiamento adequada a sua realidade. Com o valor do financiamento investirá na estrutura de seu empreendimento que será lançado em breve.

MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Será mesmo que a dona Benvinda não tem capacidade para empreender?

Vamos analisar a situação: a vovó é muito conhecida no seu bairro e é admirada pela sua simpatia. Seus quitutes são conhecidos por todos e não é a primeira vez que alguém sugere que ela comece a vendê-los. À primeira vista, o cenário parece ser favorável para que ela inicie seu empreendimento: ela tem uma provável clientela interessada e que confia e anseia por seus serviços.

Ao conversar com a família, é incentivada por todos. Com a ajuda dos seus netos, a vovó vai atrás de informações e descobre que se enquadra nos requisitos para ser registrada como microempreendedora individual.

Você conhece os requisitos para se tornar um microempreendedor individual?

A Lei Complementar 128/2008 criou a figura do Microempreendedor Individual – MEI, com vigência a partir de 01.07.2009. É uma possibilidade de profissionais que atuam por conta própria terem seu trabalho legalizado e passem a atuar como pequenos empresários.

Para se enquadrar como microempreendedor individual, o valor de faturamento anual do empreendimento deve ser de até 60 mil reais. Não é permitida a inscrição como MEI de pessoa que possua participação como sócio ou titular de alguma empresa.

O MEI possui algumas condições específicas que favorecem a sua legalização. A formalização pode ser feita de forma gratuita no próprio Portal do Empreendedor. O cadastro como MEI possibilita a obtenção imediata do CNPJ e do número de inscrição na Junta Comercial, sem a necessidade de encaminhar quaisquer documentos previamente. Algumas empresas de contabilidade optantes pelo Simples Nacional estão habilitadas a realizar também a formalização.

Custos

Há alguns custos após a formalização. O pagamento dos custos especificados abaixo é feito através do Documento de Arrecadação do Simples Nacional, que pode ser gerado online :

- 5% de salário mínimo vigente para a Previdência.
- Se a atividade for comércio ou indústria, R$ 1,00 fixo por mês para o Estado.
- Se a atividade for prestação de serviços, R$ 5,00 fixos por mês para o Município.

Exemplo de atividades reconhecidas para o registro como MEI:

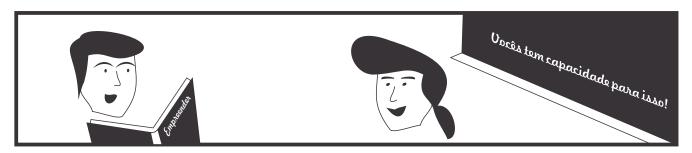
A dona Benvinda se registrou como doceira. São diversas as atividades profissionais aceitas para o registro como microempreendedor individual. Algumas delas são: Artesão, azulejista, cabeleireiro, jardineiro, motoboy. Para conhecer todas as atividades, acesse o site <http://www.portaldoempreendedor.gov.br>.

Todos podem empreender!

Hoje a vovó está registrada como microempreendedora individual e aos poucos sua clientela está crescendo. Recentemente ela fez um curso para novos empreendedores e já está com planos de expandir seus serviços nos próximos meses, talvez ela precise até mesmo contratar um ajudante para poder dar conta das encomendas que não param de aumentar.

O microempreendedor individual tem direito a ter um funcionário que receba exclusivamente um salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional a qual pertença.

Atividade Formativa

- Acesse o conteúdo sobre microempreendedor individual no Portal do Empreendedor e discuta com seus colegas sobre o tema.
- Pense em alguém que exerça uma atividade profissional informalmente. Quais vantagens você apontaria para convencer essa pessoa a realizar seu cadastro como Microempreendedor Individual?
- Pesquise sobre linhas de crédito e incentivo específicas para microempreendedores individuais no Brasil.

Muitas pessoas acreditam que características empreendedoras já vem de berço: ou se nasce com elas ou não há nada a ser feito. Pois saiba que é possível através de uma educação voltada para o empreendedorismo desenvolver características necessárias para o início de um empreendimento. Esse empreendimento não precisa ser necessariamente um negócio com

fins lucrativos, pode ser um um objetivo pessoal, um sonho em qualquer área da sua vida.

A pedagogia empreendedora de Fernando Dolabela afirma que a educação tradicional a qual somos submetidos nos reprime e faz com que percamos características importantes no decorrer de nossa trajetória, levando muitas pessoas a crer que não são capazes de empreender. Sua proposta de educação busca romper com esse pensamento e inserir no sistema educacional aspectos que priorizem a criatividade e a autoconfiança para que quando estas crianças atingirem a idade adulta possam enxergar a possibilidade de abrir um negócio como uma alternativa viável.

Não podemos esquecer que é empreendedor, em qualquer área, alguém que tenha sonhos e busque de alguma forma transformar seu sonho em realidade. O sonho pode ser abrir um negócio, fazer um curso, aprender uma língua ou mudar a realidade social em que vive. É inegável que para realizar qualquer um desse itens é essencial estar comprometido com o trabalho, ser ousado e estar disposto a enfrentar desafios.

O empreendedorismo pode ser aprendido e está relacionado mais a fatores culturais do que pessoais e consiste em ser capaz de cultivar e manter uma postura e atitudes empreendedoras.

O Pedro está tendo seu primeiro contato com o empreendedorismo na sala de aula e eles e seus amigos já estão cheio de ideias. Eles planejam usar os conhecimentos adquiridos na disciplina e escrever um projeto para dar início a uma empresa júnior na área de informática.

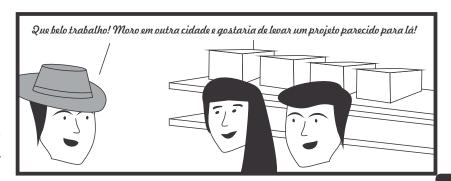
Inspire-se

Certamente você já deve ter ouvido falar da Cacau Show, mas você conhece a história dessa marca? Você sabia que ela nasceu do sonho de um rapaz que vendia chocolates de porta em porta em um fusca? Não? Então leia mais em:

<http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/day1/aprendendo-a-ser-empreendedor/empreendedorismo-em-todos-os-sentidos> e inspire-se!

EMPREENDEDORISMO SOCIAL OU COMUNITÁRIO

Educação empreendedora

O empreendedor é aquele que tem como objetivo maior o lucro financeiro a partir

de um empreendimento, correto? Não necessariamente! O objetivo maior do empreendedor social ou comunitário pode ser desde o desenvolvimento social de uma comunidade inteira à luta pela preservação de uma reserva ambiental.

Vejamos o exemplo da Clara. Desde a sua adolescência ela atua em uma organização não-governamental que lida com crianças carentes, dando ênfase na emancipação social dessas crianças através da arte, de esportes e da educação. O projeto, que começou com uma pequena dimensão, hoje atende não apenas seu bairro, como três outros próximos. É importante lembrar que o sucesso do projeto dependeu de sujeitos empreendedores, que se comprometeram com a causa e, com criatividade e competência foram capazes de expandir o projeto. Agora com o apoio da Clara e com o espírito empreendedor de mais um grupo, uma nova cidade será atendida pelo projeto e novas crianças serão beneficiadas!

Vamos conhecer mais sobre empreendimentos sociais e comunitários?

Empreendedorismo Social

O empreendedorismo social ultrapassa a noção de mera filantropia - há espaço aqui para metas, inovação e planejamento. Muitas organizações não governamentais tem uma estrutura semelhante a qualquer empresa com fins lucrativos.

A Pastoral da Criança é um exemplo de um empreendimento social de sucesso. Sua fundadora, a Drª Zilda Arns, aliou sua experiência profissional como médica pediatra e sanitarista e sua própria sensibilidade para identificar um método simples e eficaz para combater a mortalidade infantil. Qual foi o ponto inovador do trabalho assumido pela Pastoral da Criança? Foi confiar às comunidades afetadas pelo problema de mortalidade infantil o papel de multiplicadores do saber e de disseminadores da solidariedade.

Empreendedorismo Comunitário

O empreendedorismo comunitário consiste no movimento de organização de grupos e pessoas com o propósito de alcançar um objetivo comum, fortalecendo uma atividade que, se realizada individualmente, não seria capaz de alcançar a projeção adequada no mercado. No Brasil, a economia solidária ascendeu no final do século XX, em reação à exclusão social sofrida pelos pequenos produtores e prestadores de serviço que não tinham condições de concorrer com grandes organizações.

Imagine um pequeno produtor de leite em uma região onde atua um grande produtor de leite. Sozinho, ele não tem condições de concorrer com o grande produtor no mercado ou

receber financiamentos para expandir sua produção, por exemplo. Ao se aliar com outros pequenos produtores, o negócio adquire uma nova dimensão, onde são favorecidos não apenas os produtores, que agora tem condições de levar seu produto ao mercado com segurança e em nível de igualdade com o outro produtor, mas também todo o arranjo produtivo daquela região.

Em 2003 foi criada pelo Governo Federal a Secretaria Nacional de Economia Solidária, que tem a finalidade de fortalecer e divulgar as ações de economia solidária no país, favorecendo a geração de trabalho, renda e inclusão social.

Atividade Formativa

- Dê um exemplo de uma organização não-governamental. Que trabalho essa organização realiza? Você acredita que os gestores dessa ONG são empreendedores? Por quê?
- Identifique em seu bairro ou cidade uma carência que não foi suprida pelo setor público ou um trabalho exercido informalmente por algumas pessoas que possa ser fortalecido através da formação de uma estrutura de cooperativismo. Proponha uma ação que você acredita que possa transformar a realidade desse grupo.
- Você já ouviu falar em sustentabilidade? Dê um exemplo de uma ação sustentável que você já adota ou que possa ser adotada no seu dia a dia e como essa ação pode afetar positivamente o meio em que você vive.

INTRAEMPREENDEDORISMO

A srª Serena Bonfim há muito tempo mantém o sonho de fazer uma faculdade. Depois de tantos anos dedicados à família, ela está certa que está na hora de investir mais em si mesma. Além disso, com seu marido prestes a abrir uma empresa, ela está disposta a usar os conhecimentos adquiridos na graduação para trabalhar diretamente no novo empreendimento e contribuir com seu desenvolvimento.

Você pode estar pensando: “ E se eu não quiser abrir um negócio, e se eu não quiser ser

um empresário?". Abrir uma empresa é apenas uma alternativa, caso você não tenha intenção de ter seu próprio negócio você ainda pode ser um empreendedor.

O intraempreendedorismo é quando o empreendedorismo acontece no interior de uma organização, é quando alguém mesmo não sendo dono ou sócio do negócio mantém uma postura empreendedora dando sugestões e tendo atitudes que ajudam a empresa a encontrar soluções inteligentes. Intra empreendedores são profissionais que possuem uma capacidade diferenciada de analisar cenários, criar ideias, inovar e buscar novas oportunidades para as empresas e assim ajudam a movimentar a criação de ideias dentro das organizações, mesmo que de maneira indireta. São profissionais dispostos a se desenvolver em prol da qualidade do seu trabalho.

A cada dia as empresa preocupam-se mais em contratar colaboradores dispostos a oferecer um diferencial, pessoas dedicadas que realmente estejam comprometidas com o bom andamento da empresa. Esse comportamento não traz vantagens somente para a empresa, mas os funcionários também se beneficiam, na participação dos lucros, por exemplo, vantagens adicionais que as empresas oferecem a fim de manter o funcionário e, principalmente, na perspectiva de construção de uma carreira sólida e produtiva.

A capacitação contínua, o desenvolvimento da criatividade e da ousadia são características presentes na vida de um intraempreendedor.

- Vamos analisar se você tem características de um intraempreendedor?
- Você gosta do seu trabalho e do ambiente em que trabalha?
- Você está sempre atento às novas ideias?
- Você gosta de correr riscos e ousar novas ideias?
- Você procura soluções em locais incomuns?
- Você é persistente e dedicado?
- Você mantém ações proativas?
- Você busca fazer novas capacitações regularmente?

Caso você não tenha ficado suficientemente satisfeito com as respostas a estas perguntas, utilize o espaço abaixo para listar atitudes que podem ajudá-lo a ser um funcionário intraempreendedor.

O que fazer?	Como fazer?	Quando fazer?

Conclusão

Muitos acreditam que para ser empreendedor é necessário possuir um tipo de vocação que se manifesta somente para alguns predestinados, mas ao acompanhar a trajetória da família Bonfim, podemos notar que o sonho de empreender está ao alcance de todos nós. Como qualquer sonho, esse também exige planejamento e dedicação para que seja concretizado com sucesso.

Agora que você aprendeu os princípios básicos do empreendedorismo, que tal fazer como os membros da família Bonfim e investir nos seus sonhos?

REFERÊNCIAS

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>.
<http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies.asp>.
<http://www.pastoraldacrianca.org.br>.
<http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/pdf/cog/v14n1/v14n1a05.pdf>.
<http://www.sobreadministracao.com/intraempreendedorismo-guia-completo>.
<http://www.hsm.com.br/editorias/inovacao/intraempreendedorismo-voce-ja-fez-algo-diferente-hoje>.
<http://www.captaprojetos.com.br/artigos/ResenhaFDsite.pdf>.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**. Transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elselvier, 2008. 3ª edição revista e atualizada.

ROSA, C. A. **Como elaborar um plano de negócio**. Rio de Janeiro: Sebrae, 2007.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA

PLANO DE AÇÃO PROFISSIONAL

Nome

Endereço

Telefone

Email

Anotações

Caro (a) estudante,

O Plano de Ação Individual – PAI será elaborado por você durante sua qualificação profissional nos cursos FIC (Formação Inicial e Continuada) do PRONATEC – IFPR. O destino desta viagem é apresentado por meio de um roteiro que o ajudará a lembrar e a organizar informações sobre suas experiências de trabalho e de seus familiares e a planejar a continuidade de seus estudos, incluindo sua formação escolar e seus planos profissionais.

O PAI é um instrumento que integra os conteúdos dos cursos FIC, devendo ser alimentado com suas ideias, pesquisas, experiências de trabalho e escolhas pessoais, com o objetivo de orientar e organizar sua trajetória acadêmica.

No decorrer do curso você desenvolverá atividades coletivas e individuais com a orientação do professor em sala de aula, e fará o registro destas informações, resultados de pesquisas e reflexões do seu cotidiano de forma sistematizada nas fichas que compõem o Plano. Toda a equipe pedagógica e administrativa contribuirá com você, orientando-o e ajudando-o a sistematizar estes dados. O preenchimento deste instrumento por você, será um referencial na sua formação e na construção do seu conhecimento, no processo de ensino-aprendizagem.

Bom estudo!

Sumário

Ficha 1: Iniciando minha viagem pelo Curso de Formação Inicial e Continuada – FIC (IFPR/PRONATEC).

No quadro abaixo liste o curso de Formação Inicial e Continuada – FIC, em que você está matriculado no IFPR e as possíveis áreas de atuação. Solicite ajuda ao seu (ua) professor (a) para o preenchimento:

Curso	Programa que oferta	Eixo tecnológico	Demandante	Áreas de atuação

O que você espera deste curso FIC? Utilize o espaço abaixo para descrever suas expectativas através de um texto breve.

Ficha 2: Quem sou?

1 – Meu perfil

Nome:

____

Quem eu sou? (você poderá escrever ou desenhar se preferir. Por exemplo: o que você gosta de fazer, o que gosta de comer, como você se diverte?)

____

____

____

2 – Documentação (Preencha as informações abaixo e, com a ajuda do (a) Professor (a), descubra a importância destes documentos para sua vida, enquanto cidadão)

Identidade/Registro Geral ____

CPF ____

Carteira de trabalho ____

PIS/PASEPI/NIT____

Titulo de Eleitor ____

Outros ____

____

____

____

3 – Endereço

Rua/número: ____

Bairro/complemento: ____

Cidade / UF:____

Ficha 3: O que eu já sei?

1 – Escolaridade

Ensino Fundamental séries iniciais :______________________( ) incompleto ( ) completo

Ensino Fundamental séries finais ______________________( ) incompleto ( ) completo

Ensino Médio: ______________________( ) incompleto ( ) completo

Graduação: ______________________( ) incompleto ( ) completo

Especialização ______________________( ) incompleto ( ) completo

Cursos que já fiz (cite no máximo cinco) ______________________( ) incompleto ( ) completo

2 – Cursos que já fiz (cite no máximo cinco)

Curso	Instituição	Data do Termino do curso	Carga horária

Ficha 4: Minha trajetória profissional.

Nome da ocupação	Período em que trabalhou	Vínculo de trabalho	Carga horária diária	Remuneração	Como você avalia essas experiências de trabalho
Exemplo: Massagista	01/01/2012 a 31/12/2012	Sem carteira	8 horas	864,50	Aprendi muitas coisas nas rotinas administrativas da empresa
1.					
2.					
3.					

Ficha 5: O que ficou desta etapa do curso?

QUAIS CONHECIMENTOS IMPORTANTES QUE VOCÊ ACHA RELEVANTE DESTACAR AQUI NESTA ETAPA DO CURSO O QUE VOCÊ REALMENTE APRENDEU ATÉ AGORA?

Ficha 6: Resgate histórico da vida profissional da minha família.

Parentesco	Onde nasceu	Ocupação	Onde reside	Ocupação atual	Função exercida
Exemplo: Pai	Campo largo - PR	Servente de obras	Campo Largo	Pedreiro	Mestre de obra

Neste fichamento é importante você fazer um resgate histórico da sua família identificando em que trabalharam ou trabalham, as pessoas da sua família, comparando a situação inicial e a atual de cada indivíduo, outro ponto, que pode vir a ser analisado são as pessoas com a mesma faixa de idade.

Ficha 7: Comparando as gerações.

Ocupação		Tipo de vinculo de trabalho com o empregador: carteira assinada, contrato determinado, pagamento por tarefa, outros...
Mãe	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	
Pai	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	
Minhas experiências	1. Ocupação inicial:	
	2.. Ocupação atual:	

Você preferir poderá identificar outras pessoas com a mesma faixa etária, conforme o preenchimento da ficha 6.

Ficha 8: Refletindo sobre minhas escolhas profissionais.

Ocupação profissional que você já exerceu	Por quê?
1.	
2.	
3.	
Ocupação profissional que você gostaria de exercer	Por quê?
1.	
2.	
3.	
Ocupação profissional que você não gostaria de exercer	Por quê?
1.	
2.	
3.	

Independente do Eixo Tecnológico e do curso FIC que está cursando, liste 3 ocupações profissionais que você gostaria de exercer e outras 3 ocupações que não gostaria de exercer.

Ficha 9: Pesquisando sobre outras ocupações do Eixo Tecnológico do curso que estou matriculado no IFPR / PRONATEC.

Eixo Tecnológico: ____

Curso: ____ Ano letivo: __________

Cursos:	Perfil do profissional (características pessoais, oque faz, onde trabalha, materiais que utiliza)
1	
2	
3	
4	
5	
6	

Solicite ao professor que ele consulte o Guia de cursos PRONATEC no site: <http://www.ifpr.edu.br/pronatec/consultas>. Você encontrará as características gerais dos cursos, os setores onde será possível exercer seu conhecimentos, bem como, recursos, materiais necessários, requisitos e outros....E com a ajuda do professor e orientação, você poderá realizar entrevistas com profissionais da área, e até visitas técnicas conforme planejamento do professor do curso.

Ficha 10: Pesquisando as oportunidades de trabalho no cenário profissional.

Curso / Ocupação	Onde procurar: empresas, agencias de emprego, sindicato e outros	Endereço (Comercial/Eletrônico/Telefone)	Possibilidades De Empregabilidade (Quantas vagas disponíveis)	Remuneração	Tipo de contrato (Registro em carteira , contrato temporário)
Exemplo: Massagista	1) Empresa: Clinica de Massoterapia J&J	Av. Vereador Toaldo Túlio, nº 47, sala 05 Centro - Campo Largo - PR <http://massoterapiacuritiba.com.br/contato.html>.	1	540,00	Carteira assinada
	2) Posto do Sine	Rua Tijucas do Sul, 1 - Bairro: Corcovado Campo Largo - PR - CEP: 81900080 Regional: centro	0	-	-
	3) Agencias de RH Empregos RH	Rua Saldanha Marinho, 4833 Centro – Campo Largo/PR 80410-151	2	860,00	Sem registro em carteria
	4) Classificados Jornais	<http://www.gazetadopovo.com.br>.	0	-	-

Com a orientação do professor e ajuda dos colegas visite empresas, estabelecimentos comerciais, agências de emprego públicas e privadas, bem como, outros locais onde você possa procurar trabalho e deixar seu currículo.

Ficha 12: Vamos aprender mais sobre associação de classe.

Sindicato: o que é, o que faz?

____

____

____

____

____

____

Ocupação / Curso	Nome do Sindicato	Endereço
1.		
2.		
3.		
4.		

Com a orientação do professor em sala de aula, pesquise qual (is) o (s) sindicato (s) que representa (m) a (s) ocupação (ões) que você está cursando pelo IFPR / PRONATEC.

Ficha 14: O que eu quero? Hoje eu penso que...(você poderá escrever, desenhar ou colar gravuras).

Eu quero continuar meus estudos?

Eu quero trabalhar?

Eu quero ser?

Ficha 16: Planejando minha qualificação profissional.

Ocupação	Instituição	Duração do curso	Horários ofertados	Custo do curso (É gratuito? Se não , quanto vai custar?)
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

Com orientação do professor pesquise sobre instituições públicas ou privadas na sua região que oferecem cursos de qualificação em sua ocupação (ões) ou na (s) área (s) de seu interesse.

Referências bibliográficas

Guia de Estudo: **Unidades Formativas I e II Brasília**: Programa Nacional de Inclusão de Jovens – Projovem Urbano, 2012.

FREIRE, P. **Pedagogia da Autonomia**: saberes necessários à prática educativa. SãoPaulo: Paz e Terra, 1996.

_____. **Pedagogia da tolerância**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

PAIN, S. **Diagnóstico e tratamento dos problemas de aprendizagem**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1986.

WEISS, M. L. L. **Psicopedagogia clínica**: uma visão diagnóstica dos problemas de aprendizagem escolar. 8ª ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

FORMAÇÃO INICIAL E CONTINUADA